

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ที เอ็นจิเนียริ่ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ "บริษัท ไทยบริการอุตสาหกรรมและวิศวกรรม จำกัด (มหาชน)" ("บริษัท") ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างประเภทโรงงานอุตสาหกรรม งานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ (Superstructure) โรงพยาบาล อาคารสูงเพื่อพักอาศัย สำนักงาน ศูนย์การค้า และกลุ่มปิโตรเคมี โดยการให้บริการรับเหมาก่อสร้างครอบคลุมถึงงานวิศวกรรมโยธา งานติดตั้งงานระบบวิศวกรรมต่างๆ และงานโครงการประเภท EPC ทั้งนี้ ธุรกิจของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลัก ดังนี้

- งานวิศวกรรมโยธา

บริษัทให้บริการงานก่อสร้างครอบคลุมงานโยธา งานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก โครงสร้างเหล็กรูปพรรณและงานสถาปัตยกรรม โดยให้บริการตั้งแต่การวางรากฐาน (Structural) จนกระทั่งอาคารเสร็จสมบูรณ์ทั้งโครงการ ซึ่งรวมถึงงานบริเวณและงานถนนรอบโรงงานและอาคาร

บริษัทได้นำเทคโนโลยี Pre-Fabricate ทั้งที่ดำเนินการเองภายใน และจากพันธมิตรมาร่วมใช้ในงานวิศวกรรมโยธา จึงทำให้ประสิทธิภาพการทำงานของบริษัทสูงขึ้น และสามารถรับงานที่มีความซับซ้อนและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการทำงานที่ต้องการมาตรฐานระดับสูงได้

- งานบริการติดตั้งระบบวิศวกรรม

บริษัทให้บริการติดตั้งระบบวิศวกรรมทั้งภายในอาคารและภายนอกอาคาร ครอบคลุมตั้งแต่งานระบบไฟฟ้า งานระบบบริหารพลังงาน งานระบบสื่อสารโทรคมนาคม งานระบบปรับอากาศ งานระบบสุขาภิบาล และงานระบบป้องกันอัคคีภัย ทั้งนี้ งานบริการติดตั้งระบบนั้นไม่ได้จัดเป็นธุรกิจหลักของบริษัท แต่มีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนงานก่อสร้างซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท

งานติดตั้งระบบมักจะรวมอยู่ในแผนงานก่อสร้างที่บริษัทนำเสนอให้แก่ลูกค้า ซึ่งเป็นจุดขายอย่างหนึ่งของบริษัทในการนำเสนอของลูกค้านี้ เนื่องจากคู่แข่งรายเล็กส่วนใหญ่จะไม่สามารถให้บริการงานบริการติดตั้งระบบวิศวกรรมได้ ทำให้บริษัทมีคู่แข่งน้อยรายลง และในขณะเดียวกันบริษัทมีความชำนาญในงานระบบเพิ่มขึ้น ทำให้มีลูกค้าทั้งรายเก่าและใหม่ที่ยังคงใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ จากประสบการณ์ที่ผ่านมา บริษัทพร้อมที่จะดำเนินการรับเหมาก่อสร้างร่วมกับบริษัทอื่นในลักษณะกิจการร่วมค้า เพื่อเป็นกลยุทธ์ในการบริหารความเสี่ยง โดยบริษัทมุ่งเน้นส่วนงานที่เกี่ยวข้องชาญ และมอบงานส่วนที่บริษัทไม่มีประสบการณ์หรือมีประสบการณ์น้อยให้แก่คู่ร่วมค้า เพื่อให้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของแต่ละฝ่ายในการเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงาน และประหยัดต้นทุนการก่อสร้างในโครงการนั้นๆ

- งานโครงการประเภท EPC

จากประสบการณ์ที่ผ่านมา บริษัทมีความพร้อมที่จะให้บริการงานโครงการประเภท EPC (Engineering Procurement Construction) คือ Lumpsum Turn Key (LSTK) ในกลุ่มปิโตรเคมี ประเภทพลังงานทดแทนต่างๆ เช่น Bio Diesel Plant, Ethanol Plant เป็นต้น โดยสามารถรับงานในสาขาวิศวกรรมโยธา ทั้งงานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กและงานโครงสร้างเหล็กรูปพรรณขนาดใหญ่ งานวิศวกรรมไฟฟ้า วิศวกรรมเครื่องกล งานท่อในขบวนการผลิต งานโครงการประเภท EPC นั้นจะรับข้อกำหนดงานด้านวิศวกรรมเบื้องต้น (FEED) นำมาออกแบบทางวิศวกรรมเพื่อนำไปใช้ในการก่อสร้างจริง จัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่จำเป็นทั้งหมด และทำการก่อสร้างจนแล้วเสร็จ

โดยโครงการประเภท EPC นั้นเป็นกลุ่มงานล่าสุดที่บริษัทจัดตั้งขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของกลุ่มอุตสาหกรรมพลังงานทดแทน โดยใช้ทีมวิศวกรที่มีประสบการณ์สูงสุดทั้งของบริษัทเอง และบริษัทวิศวกรผู้ออกแบบชั้นนำทั้งในและต่างประเทศในกลุ่มปิโตรเคมี ประกอบกับทีมก่อสร้างของบริษัทที่มีประสบการณ์สูงในงานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม ทำให้ลูกค้าที่ใช้บริการสามารถได้งานที่มีคุณภาพในราคาที่ถูกลงกว่าเมื่อเทียบกับผู้รับเหมา EPC ในกลุ่ม Oil & Gas ทั่วไป

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์ :

เราจะเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างที่เน้นความเชี่ยวชาญ ประสิทธิภาพ คุณภาพ และความพึงพอใจ ที่เหนือความคาดหมายของลูกค้า

วัตถุประสงค์ :

- ให้บริการงานก่อสร้างด้วยคุณภาพและประสิทธิภาพ ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้านึกถึงบริการจากเราเป็นอันดับแรก
- หาพันธมิตรที่ดีเพื่อเพิ่มโอกาสความก้าวหน้าทางธุรกิจ
- ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมแก่ผู้ถือหุ้นและพนักงานของบริษัท

เป้าหมาย :

บริษัทมีเป้าหมายหลักในการเป็นผู้นำในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยมุ่งเน้นในกลุ่มลูกค้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม งานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ (Superstructure) และโรงพยาบาล ซึ่งบริษัทมีความชำนาญในการให้บริการหลักด้านงานวิศวกรรมโยธาและครอบคลุมถึงงานบริการติดตั้งระบบวิศวกรรม ในขณะเดียวกันบริษัทยังขยายการให้บริการสู่งานโครงการประเภท EPC ไปยังกลุ่มปิโตรเคมี รวมถึง ครอบคลุมงานก่อสร้างกลุ่มอื่นๆ อาทิเช่น อาคารสูงเพื่อพักอาศัย สำนักงาน และศูนย์การค้า

กลยุทธ์ :

บริษัทมีกลยุทธ์เพื่อบรรลุเป้าหมายดังกล่าว ซึ่งสามารถสรุปได้พอสังเขป ดังนี้

- ขยายฐานมูลค่าโครงการก่อสร้างไปสู่โครงการก่อสร้างเพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ ครอบคลุมลูกค้าเอกชนทั้งในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม งานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ (Superstructure) โรงพยาบาล อาคารสูงเพื่อพักอาศัย สำนักงาน และศูนย์การค้า เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าและกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ
- ควบคุมต้นทุนงานก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพด้วยระบบ Enterprise Resource Planning (ERP)
- นำเทคโนโลยีต่างๆ มาใช้ในงานก่อสร้างเพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
- ดำเนินงานก่อสร้างโดยเน้นคุณภาพของผลงานการก่อสร้างเป็นสำคัญเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าและกลับมาใช้บริการอีก นอกจากนี้บริษัทยังสามารถอ้างอิงผลงานก่อสร้างที่ดีมีคุณภาพที่ผ่านมากับลูกค้ารายต่อไปได้ในอนาคต
- จัดเตรียมบุคลากรให้เพียงพอต่อปริมาณงานก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นในอนาคต
- พัฒนาและอบรมบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถและความชำนาญในการให้บริการงานก่อสร้างแก่กลุ่มลูกค้าของบริษัท

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทก่อตั้งเมื่อวันที่ 10 เมษายน 2524 โดยกลุ่มวิศวกรซึ่งมีประสบการณ์ในงานทั้งด้านวิศวกรรมและด้านการบริหาร นำโดยนายอัศวิน ชินกำธรวงศ์ และนายสมพล เต็มสุข ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญทั้งสิ้นจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยในช่วงแรกบริษัทเน้นงานด้านการก่อสร้างอาคารโรงงานและการติดตั้งงานระบบต่างๆ ภายในโรงงานอุตสาหกรรม ต่อมาจึงได้ขยายธุรกิจรับก่อสร้างโครงการที่มีขนาดใหญ่ขึ้นและครบวงจร ซึ่งบางโครงการต้องอาศัย ความชำนาญและเทคโนโลยีสูง บริษัทจึงได้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องตามการขยายตัวของภาวะเศรษฐกิจ โดยดำเนินนโยบาย การรับงานก่อสร้างด้วยความระมัดระวัง เลือกรับเฉพาะงานก่อสร้างจากลูกค้าที่มีคุณภาพและรักษาระดับมูลค่าโครงการรวมให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและคำนึงถึงปัจจัยเสี่ยงต่างๆ อันอาจเกิดขึ้นได้จากการขยายตัวของเศรษฐกิจอย่างรวดเร็ว

ปี 2540 ประเทศไทยประสบวิกฤตทางเศรษฐกิจอย่างรุนแรง ธุรกิจอุตสาหกรรมก่อสร้างประสบกับปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงิน วัสดุก่อสร้างขาดแคลนและต้นทุนก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้น แต่จากนโยบายการรับงาน ประกอบกับความมุ่งมั่นในการดำเนินงานของผู้บริหาร ส่งผลให้บริษัทสามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการที่รับไว้ทั้งหมดได้เรียบร้อย และส่งมอบให้กับเจ้าของโครงการตามข้อตกลงในสัญญา และยังสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงในสัญญาต่างๆ กับคู่ค้าและธนาคารพาณิชย์ที่เกี่ยวข้อง

ปี 2545 บริษัทเล็งเห็นถึงความแข็งแกร่งของการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศไทย จึงได้ขยายธุรกิจเพิ่มขึ้น โดยได้ปรับปรุงโครงสร้างองค์กร เพิ่มจำนวนบุคลากร เริ่มเข้าประมูลงานโครงการก่อสร้างมากขึ้น

ปี 2549 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ และในวันที่ 28 ก.ย. 2549 ได้มีการเริ่มทำการซื้อขายหลักทรัพย์เป็นวันแรก โดยมีราคา IPO 2.80 บาท และราคาพาร์ 1 บาท ภายหลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI บริษัทได้ขยายการให้บริการรับเหมาก่อสร้างครอบคลุมโครงการก่อสร้างประเภทอื่นๆ อาทิเช่น ศูนย์การค้า อาคารสูงเพื่อพักอาศัย โรงพยาบาล โรงแรม รีสอร์ท บ้านพักอาศัยและบ้านจัดสรร

ปี 2550 บริษัทได้มีการร่วมมือกับพันธมิตรที่มีการนำเทคโนโลยี Pre-Fabricate มาใช้ในการก่อสร้าง ทั้ง Pre-Cast Concrete สำหรับงานคอนกรีต และ Pre-Fabricate Steel Structure สำหรับงานโครงเหล็ก ซึ่งทำให้สามารถบริหารเวลาได้ดียิ่งขึ้น ใช้เวลาในการก่อสร้างน้อยลง สามารถส่งมอบงานให้ลูกค้าได้รวดเร็วยิ่งขึ้น ลักษณะการทำงานมีความปลอดภัยมากขึ้น ด้วยต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างที่ลดลง

ปี 2551 สถานการณ์เศรษฐกิจไทยมีการชะลอ ทำให้ภาคเอกชนต่างชะลอการลงทุน ปัญหาทางการเมืองทำให้ไม่มีการลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ ส่วนราคาวัสดุก่อสร้างได้ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและมีนัยสำคัญ บริษัทได้มีการปรับกลยุทธ์ในการรับงาน ตลอดจนวิธีการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ทางเศรษฐกิจดังกล่าว

ปี 2552 บริษัทได้ทำการปรับปรุงการจัดการคุณภาพให้เป็นไปตามระบบการจัดการคุณภาพ (ISO 9001:2008) ทำให้สามารถควบคุมการทำงานและวัดผลการปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลของหน่วยงานภายในและภายนอกได้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 352.50 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจเพิ่มเติม โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 217.50 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่จำนวน 100 ล้านหุ้น ให้แก่บุคคลในวงจำกัด ในราคาหุ้นละ 0.50 บาท และเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 117.50 ล้านหน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท (TIES-W1) โดยจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 117.50 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าว

ปี 2553 สถานการณ์เศรษฐกิจไทยยังคงได้รับผลกระทบจากวิกฤตการเงินโลก โดยบริษัทหลายแห่งที่ได้มีการชะลอการลงทุนออกไป ได้เริ่มลงทุนในโครงการต่างๆ อีกครั้ง ในช่วงปี 2554 เศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาและประเทศในภูมิภาคเอเชียมีการขยายตัวในอัตราที่ลดลงจากปีก่อน ส่วนกลุ่มประเทศยุโรปยังคงได้รับผลกระทบจากวิกฤตหนี้สาธารณะ ในขณะที่เศรษฐกิจญี่ปุ่นยังอยู่ในภาวะถดถอยจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวที่ประเทศญี่ปุ่น อีกทั้งวิกฤตอุทกภัยในประเทศไทย ต่างส่งผลกระทบต่อสถานะเศรษฐกิจของประเทศ ในการนี้บริษัทยังคงนโยบายที่จะเน้นรับงานโครงการของบริษัทที่อยู่ในภาคธุรกิจหรืออุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในการเติบโตและยังคงมีการขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง อาทิ อุตสาหกรรมปิโตรเคมีและพลังงาน โรงพยาบาล โครงการของหน่วยงานภาครัฐเป็นหลัก

ปี 2554 บริษัทได้ร่วมกับบริษัท เรืองณรงค์ จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งกิจการร่วมค้าไทยบริการอุตสาหกรรม และ เรืองณรงค์ เพื่อดำเนินการปรับปรุงต่อเติมพื้นที่ตรวจหนังสือเดินทางของท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ซึ่งเป็นกลยุทธ์ในการประมูลและดำเนินการก่อสร้างโครงการต่างๆ และเป็นการบริหารความเสี่ยง หรือใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของแต่ละฝ่าย

ปี 2555 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 446.4 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทเป็นจำนวนทั้งสิ้น 235.125 ล้านหุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นในอัตรา 1 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ ในราคาหุ้นละ 0.75 บาท

ปี 2556 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 694.61 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจเพิ่มเติม โดยบริษัทได้เสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 223.20 ล้านหน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทและใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 22.00 ล้านหน่วย โดยจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวนรวม 245.20 ล้านหุ้นไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าว

ปี 2557 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 686.38 ล้านบาท เป็นจำนวนเงิน 4,249.72 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทเป็นจำนวนทั้งสิ้น 2,455.70 ล้านหุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Right Offering) ในอัตรา 1 หุ้นเดิม ต่อ 5.5 หุ้นใหม่ ในราคาหุ้นละ 0.20 บาท และจัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวนไม่เกิน 1,029.93 ล้านหุ้น และจำนวน 77.71 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการปรับสิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ (TIES-W2) และ (TIES-WA) ตามลำดับ

ปี 2558 บริษัทได้แก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัท จากเดิม 18 ข้อ เป็น 39 ข้อ โดยมีสาระสำคัญเพื่อเป็นการรองรับการขยายประเภทการประกอบธุรกิจของบริษัท ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต โดยเฉพาะในเรื่องของธุรกิจพลังงาน ธุรกิจโรงไฟฟ้า และธุรกิจนาโนไฟแนนซ์ และเพื่อประกอบกิจการเป็นผู้ค้าสลากกินแบ่งรัฐบาล นอกจากนี้ บริษัทได้เปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนจากเดิม 4,249,720,289 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 40,350,702,039 บาท และเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จากเดิม 2,902,737,512 บาท เป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 10,114,930,520 บาท และบริษัทได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 3 หรือ T-W3 เป็นหลักทริพย์จดทะเบียน โดยมีจำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิ 1,451,094,354 หน่วย และจำนวนหุ้นที่รองรับการใช้สิทธิ 1,451,094,354 หุ้น ทั้งนี้ สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ คือ ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทได้ 1 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1.00 บาท โดยมีอายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ 3 ปี นับจากวันที่ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ (วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิคือวันที่ 10 สิงหาคม 2558 วันที่ครบกำหนดตรงกับวันที่ 9 สิงหาคม 2561)

และในปี 2558 บริษัทได้แต่งตั้งนายทรรดิน จงอัศญากุล เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการและเลขานุการบริษัท และบริษัทได้เปลี่ยนแปลงชื่อย่อหลักทรัพย์ จากเดิม "TIES" เปลี่ยนเป็น "T" รวมถึง เปลี่ยนแปลงตราสัญลักษณ์ (Logo) และตราประทับของบริษัท ดังนี้

ตราสัญลักษณ์ (Logo)



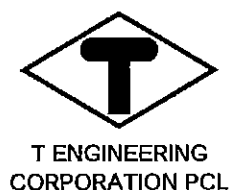
ตราประทับของบริษัท



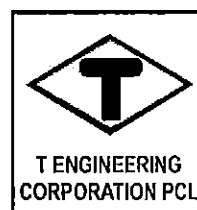
ปี 2559 บริษัทได้ลดทุนจดทะเบียนจากเดิม 40,350,702,039 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 40,350,563,763 บาท โดยตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายจำนวน 138,276 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ซึ่งออกไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ครั้งที่ 3 (T-W3) และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 40,350,563,763 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 41,294,049,764 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 943,486,001 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ T-W3 จากเดิม 1,451,232,630 หุ้น เป็นจำนวน 2,313,044,400 หุ้น โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 861,811,770 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และเพื่อรองรับการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ T-WA จากเดิม 94,538,889 หุ้น เป็นจำนวน 176,213,120 หุ้น โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 81,674,231 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และในปี 2559 บริษัทได้แต่งตั้งนายประสิทธิ์ จงอัศญากุล เป็นประธานกรรมการบริษัท แทนนายอัศวิน ชินกำธรวงศ์ ที่ลาออก และแต่งตั้งนายทรรดิน จงอัศญากุล ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหารและรักษาการกรรมการผู้จัดการ และแต่งตั้งนางสาวปัทมกร บุรณสิน เป็นเลขานุการบริษัท

ปี 2560 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น "บริษัท ที เอ็นจิเนียริ่ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)" รวมถึง เปลี่ยนแปลงตราสัญลักษณ์ (Logo) และตราประทับของบริษัท ดังนี้

ตราสัญลักษณ์ (Logo)



ตราประทับ



และในปี 2560 บริษัทได้ลดทุนจดทะเบียน จากเดิม 41,294,049,764 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 13,035,049,764 บาท โดยลดทุนจดทะเบียนในส่วนที่เหลือจากการจองซื้อและชำระค่าหุ้นของหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 25,690,000,000 หุ้น พร้อมทั้ง ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทครั้งที่ 4 (T-W4) ("ใบสำคัญแสดงสิทธิ T-W4") แก่บุคคลในวงจำกัดที่ได้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 2,569,000,000 หุ้น โดยมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และบริษัทได้จัดตั้งบริษัท ที เอส เทค แมเนจเม้นท์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยมีสัดส่วนการถือหุ้น ร้อยละ 99.99 เพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารสินทรัพย์ โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 1,000,000 บาท แบ่งออกเป็น หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท

ปี 2561 บริษัทได้แก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับของบริษัท หมวดที่ 4 "การประชุมผู้ถือหุ้น" ข้อที่ 27. โดยแก้ไขตามที่คณะกรรมการความสงบแห่งชาติ (คสช.) ได้ออกคำสั่งหัวหน้าคณะรักษาความสงบแห่งชาติที่ 21/2560 เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2560 เรื่องการแก้ไขเพิ่มเติมกฎหมายเพื่ออำนวยความสะดวกในการประกอบธุรกิจ โดยแก้ไขมาตรา 100 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 เรื่องการให้สิทธิผู้ถือหุ้นเรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท นอกจากนี้ ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงาน (T-WA) และใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ครั้งที่ 3 ("T-W3") ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น ได้ครบกำหนดการใช้สิทธิ จึงทำให้มีจำนวนหุ้นคงเหลือ จำนวน 2,489,111,608 หุ้น และในปี 2561 บริษัทได้จดทะเบียนยกเลิกบริษัท ที แอสเซท แมนเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท และจดทะเบียนเสร็จการชำระบัญชี เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2562

ปี 2562 บริษัทได้ลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จากทุนจดทะเบียนเดิม 13,035,049,764 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 10,545,938,156 บาท โดยลดทุนจดทะเบียน จำนวน 2,489,111,608 หุ้น ซึ่งเป็นผลมาจากส่วนที่เหลือจากการจองซื้อและชำระค่าหุ้นของหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงาน ("T-WA") จำนวน 176,213,120 หุ้น และส่วนที่เหลือจากการจองซื้อและชำระค่าหุ้นของหุ้นสามัญเพิ่มทุนสำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ครั้งที่ 3 ("T-W3") จำนวน 2,312,898,488 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของปี 2563

- เมื่อวันที่ 8 มกราคม 2563 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2563 ได้มีมติอนุมัติการระบับข้อพิพาทระหว่างบริษัทกับบริษัทผู้ว่าจ้าง ("ผู้รับเหมาหลัก") ตามสัญญาก่อสร้าง ซึ่งเป็นข้อพิพาทที่สำคัญที่เกิดขึ้นจากการเข้าทำสัญญารับจ้างเหมาช่วง ในปี 2556 และบริษัทถูกบอกเลิกสัญญาโดยผู้รับเหมาหลักในปี 2557
- เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2563 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จากทุนจดทะเบียนเดิม 10,545,938,156 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 10,114,938,156 บาท โดยตัดหุ้นจดทะเบียนที่จำหน่ายไม่ได้หรือยังมิได้นำออกจำหน่ายในส่วนที่ได้จัดสรรไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ครั้งที่ 4 (T-W4) ให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 431,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4. เพื่อให้สอดคล้องกับการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท
- เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2563 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 2,711,493,815 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 10,114,938,156 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ จำนวน 12,826,431,971 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 2,711,493,815 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นและเสนอขายต่อบุคคลในวงจำกัด
- เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2563 บริษัทได้ทำการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จากเดิม 10,114,938,156 บาท เปลี่ยนเป็น 10,948,438,156 บาท ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งเป็นผลมาจากการใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกและเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 833,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- เมื่อวันที่ 28 ตุลาคม 2563 ศาลฎีกาได้พิพากษาว่าให้ผู้ว่าจ้างต้องจ่ายเงินให้กับบริษัทเป็นจำนวนสุทธิ 65.01 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยนับถัดจากวันที่ฟ้องจนกว่าจะชำระครบถ้วนเต็มจำนวน ซึ่งเป็นคดีความที่สำคัญของบริษัท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

- ปัจจุบันบริษัทไม่มีบริษัทย่อย

การแบ่งการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

- ปัจจุบันบริษัทไม่มีบริษัทย่อย

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

ในปี 2563 บริษัทมีรายได้รวมทั้งสิ้น 80.30 ล้านบาท โดยที่บริษัทมีการแบ่งลักษณะของโครงการที่รับก่อสร้าง โดยมีรายได้ตามลักษณะโครงการ ดังนี้

รายได้	2563		2562		2561	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง						
- โรงงานอุตสาหกรรม และงานโครงสร้างหลักรูปพรรณขนาดใหญ่	57.21	71.25	250.05	78.28	284.87	38.76
- อาคารสูงเพื่อพักอาศัย, สำนักงาน และศูนย์การค้า	-	-	10.70	3.35	221.23	30.10
- โรงพยาบาล	-	-	18.87	5.90	105.74	14.39
- กลุ่มปิโตรเคมี	3.60	4.48	19.56	6.12	54.74	7.44
รวมรายได้จากการรับเหมาก่อสร้างทั้งหมด	60.81	75.73	299.18	93.65	666.58	90.69
รายได้อื่นๆ	19.49	24.27	20.27	6.35	68.45	9.31
รายได้รวม	80.30	100.00	319.45	100.00	735.03	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการด้านวิศวกรรมโยธา ออกแบบและรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมต่างๆ ภายในโครงการ ทั้งนี้ การให้บริการของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลัก ดังนี้

2.1.1 งานด้านวิศวกรรมโยธา

ครอบคลุมการก่อสร้างในงานโยธา งานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก โครงสร้างหลักรูปพรรณและงานสถาปัตยกรรม โดยให้บริการตั้งแต่การวางรากฐาน (Structural) กระทั่งอาคารเสร็จสมบูรณ์ รวมถึงงานบริเวณและงานถนนในโครงการก่อสร้าง ซึ่งแบ่งได้เป็น 4 ประเภทหลัก

- งานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมและงานโครงสร้างหลักรูปพรรณขนาดใหญ่ (Superstructure)
- งานก่อสร้างอาคารสูงเพื่อพักอาศัย โรงแรม สำนักงานและห้างสรรพสินค้า
- งานก่อสร้างโรงพยาบาล
- งานก่อสร้างกลุ่มปิโตรเคมี

บริษัทดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมายาวนานกว่า 39 ปี โดยเริ่มต้นรับงานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม โดยงานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมของบริษัทนั้นประกอบด้วยอาคารสำนักงาน อาคารโรงงาน อาคารสนับสนุน โกดังเก็บสินค้าและวัสดุ งานถนนและระบบระบายน้ำ พร้อมทั้งสิ่งก่อสร้างอื่นๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบของโรงงานอุตสาหกรรม จากนั้นด้วยคุณภาพงาน ประกอบกับประสิทธิภาพความเชี่ยวชาญของบริษัทที่มีมายาวนาน บริษัทได้ขยายขอบเขตการให้บริการครอบคลุมโครงการก่อสร้างประเภทอื่นๆ อาทิเช่น อาคารพาณิชย์ อาคารสูงเพื่อพักอาศัย อาคารสำนักงาน โรงพยาบาล โรงแรม รีสอร์ท บ้านพักอาศัย และห้างสรรพสินค้า รวมถึงกลุ่มงานปิโตรเคมี

นอกเหนือจากการรับเหมาก่อสร้างตามแบบโครงสร้างที่กำหนดโดยลูกค้าแล้วนั้น บริษัทมีการให้บริการรับเหมาก่อสร้างงานแบบเหมารวม (Turnkey Contracts) ซึ่งบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบตั้งแต่งานออกแบบโครงสร้าง ตลอดจนงานก่อสร้างระบบโครงสร้างและวางระบบทั้งหมดให้แก่เจ้าของโครงการหรือผู้ว่าจ้าง การบริการดังกล่าวช่วยให้ลูกค้าของบริษัทได้รับบริการที่ครบวงจร โดยบริษัทมีโอกาสที่จะเสนอรูปแบบและวิธีการก่อสร้างให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าซึ่งจะช่วยให้ขั้นตอนในการดำเนินการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ บริษัทมีการพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทได้นำเทคโนโลยี Pre-Fabricate มาใช้ในการก่อสร้าง ทั้ง Pre-Cast Concrete สำหรับงานคอนกรีต และ Pre-Fabricate Steel Structure สำหรับงานโครงเหล็ก ทั้งที่ดำเนินการเองภายใน และจากพันธมิตรมาร่วมใช้ในงานวิศวกรรมโยธา จึงทำให้ประสิทธิภาพการทำงานของบริษัทสูงขึ้น และสามารถรับงานที่มีความซับซ้อนและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการทำงานที่ต้องการมาตรฐานระดับสูงได้ อีกทั้ง ยังช่วยให้บริษัทสามารถบริหารเวลาและต้นทุนในการดำเนินงานก่อสร้างได้ดียิ่งขึ้น

2.1.2 งานติดตั้งระบบวิศวกรรม

บริษัทให้บริการติดตั้งระบบวิศวกรรมทั้งภายในอาคารและภายนอกอาคาร ครอบคลุมงานออกแบบและติดตั้งระบบวิศวกรรมและระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานที่จำเป็นภายในโรงงานอุตสาหกรรม อาคารสูงสำหรับพักอาศัย โรงพยาบาล และอาคารต่างๆ ทั้งนี้ งานติดตั้งระบบวิศวกรรมนั้นไม่ได้จัดเป็นธุรกิจหลักของบริษัท แต่มีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนงานก่อสร้างซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท ดังนั้น งานติดตั้งระบบจึงมักจะรวมอยู่ในแผนงานก่อสร้างที่บริษัทนำเสนอให้แก่ลูกค้า ซึ่งเป็นจุดขายอย่างหนึ่งของบริษัทในการนำเสนอของงานของลูกค้า เนื่องจากคู่แข่งรายเล็กส่วนใหญ่จะไม่สามารถให้บริการงานบริการติดตั้งระบบวิศวกรรมได้ ทำให้บริษัทมีคู่แข่งน้อยรายลง และในขณะเดียวกันบริษัทมีความชำนาญในงานระบบเพิ่มยิ่งขึ้น ทำให้มีลูกค้าทั้งรายเก่าและใหม่ที่ยังคงใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ลักษณะของงานระบบที่บริษัทให้บริการติดตั้ง ได้แก่ ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสื่อสารโทรคมนาคม ระบบสุขาภิบาล และระบบป้องกันอัคคีภัย เป็นต้น

นอกจากนี้ จากประสบการณ์ที่ผ่านมา บริษัทพร้อมที่จะดำเนินกิจการรับเหมาก่อสร้างร่วมกับบริษัทอื่นในลักษณะกิจการร่วมค้า เพื่อเป็นกลยุทธ์ในการประมูลและดำเนินการก่อสร้างโครงการต่างๆ ซึ่งมีงานบางส่วนที่บริษัทไม่มีประสบการณ์การทำงานมาก่อน โดยบริษัทสามารถมุ่งเน้นส่วนงานที่เกี่ยวข้องชาญ โดยการร่วมกันนั้นเป็นการบริหารความเสี่ยง หรือเพื่อให้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของแต่ละฝ่ายในการเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงานและประหยัดต้นทุนการก่อสร้างในโครงการนั้น

2.1.3 งานโครงการประเภท EPC

จากประสบการณ์ที่ผ่านมา บริษัทมีความพร้อมที่จะให้บริการงานโครงการประเภท EPC (Engineering Procurement Construction) คือ Lumpsum Turn Key (LSTK) ในกลุ่มปิโตรเคมี ประเภทพลังงานทดแทนต่างๆ เช่น Bio Diesel Plant, Ethanol Plant เป็นต้น โดยสามารถรับงานในสาขาวิศวกรรมโยธา ทั้งงานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กและงานโครงเหล็ก รูปพรรณขนาดใหญ่ งานวิศวกรรมไฟฟ้า วิศวกรรมเครื่องกล งานท่อในขบวนการผลิต งานโครงการประเภท EPC นั้นจะรับข้อกำหนดงานด้านวิศวกรรมเบื้องต้น (FEED) นำมาออกแบบทางวิศวกรรมเพื่อนำไปใช้ในการก่อสร้างจริง จัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่จำเป็นทั้งหมด และทำการก่อสร้างจนแล้วเสร็จ

โดยโครงการประเภท EPC นั้นเป็นกลุ่มงานล่าสุดที่บริษัทจัดตั้งขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของกลุ่มอุตสาหกรรมพลังงานทดแทน โดยใช้ทีมวิศวกรที่มีประสบการณ์สูงสุดทั้งของบริษัทเอง และบริษัทวิศวกรผู้ออกแบบชั้นนำทั้งในและต่างประเทศในกลุ่มปิโตรเคมี ประกอบกับทีมก่อสร้างของบริษัทที่มีประสบการณ์สูงในงานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม ทำให้ลูกค้าที่ใช้บริการสามารถได้งานที่มีคุณภาพในราคาที่ถูกลงกว่าเมื่อเทียบกับผู้รับเหมา EPC ในกลุ่ม Oil & Gas ทั่วไป

รายละเอียดโครงการก่อสร้างระหว่างปี 2563

โครงการ	เจ้าของโครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)
โรงงานอุตสาหกรรม และงานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่		
1 โครงการก่อสร้างอาคารสำนักงาน และศูนย์ปฏิบัติการวิทยาศาสตร์ จ.ปทุมธานี	บริษัท เบทาโกร จำกัด (มหาชน)	62.85
2 โครงการก่อสร้างโรงงานนมผง จ.สมุทรสาคร	บริษัท อาร์ต ออฟ เบคกิ้ง จำกัด	259.85
3 โครงการก่อสร้างอาคารสำนักงาน อาคารโรงอาหาร อาคารควบคุมการจ่ายไฟฟ้าและระบบสาธารณูปโภค	บริษัท น้ำมันพืชไทย จำกัด (มหาชน)	26.90
รวม		349.60
กลุ่มปิโตรเลียม และงานระบบ		
4 โครงการติดตั้ง Package Punch List - GGC	บริษัท โกลบอลกรีนเคมิคอล จำกัด (มหาชน)	3.60
รวม		3.60
มูลค่ารวมทุกโครงการ		353.20

2.2 การตลาด และการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

นโยบายการดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์ในการแข่งขัน บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในปัจจุบันและเน้นการเสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันในระยะยาว โดยกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

- **ความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหาร**

บริษัทมีทีมงานซึ่งประกอบด้วย ผู้ที่มีวิสัยทัศน์และกลยุทธ์ในการพัฒนาบริษัท โดยเป็นผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานภาคปฏิบัติในทางวิศวกรรม มีความรู้ความสามารถ ความชำนาญ และเข้าใจในธุรกิจเป็นอย่างดี ทำให้สามารถกำกับดูแล บริหารจัดการ และให้คำแนะนำในการบริหารโครงการก่อสร้างแก่ทีมงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- **ความสามารถของทีมงานบุคลากร**

บริษัทมีทีมงานประเมินราคาก่อสร้างที่มีคุณภาพและประสบการณ์มากกว่า 30 ปี ซึ่งส่งผลให้การประเมินราคาก่อสร้างของบริษัทมีความแม่นยำใกล้เคียงกับต้นทุนที่แท้จริง สำหรับในส่วนของการก่อสร้างนั้น บริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีคุณภาพและมีความชำนาญในการบริหารและควบคุมงานโครงการก่อสร้างให้สามารถดำเนินการก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด

นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรซึ่งนับเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดของบริษัท โดยบริษัทได้กำหนดให้มีการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาขีดความสามารถและสร้างจิตสำนึกทางด้านคุณภาพให้กับบุคลากรในระดับต่างๆ เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันได้แก่ การฝึกอบรมความรู้ระหว่างปฏิบัติงาน (On-the-Job Training) เพื่อให้เข้าใจถึงวิธีการปฏิบัติงานในตำแหน่งหน้าที่รับผิดชอบ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการจัดระเบียบการจัดการในการทำงานเป็นทีมทั้งด้านปฏิบัติการและการเงิน เพื่อให้การบริหารจัดการไปในทิศทางเดียวกัน

- การให้บริการที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน ISO 9001: 2015

บริษัทคำนึงถึงการรักษามาตรฐานด้านคุณภาพงานเป็นสำคัญ โดยบริษัทได้จัดให้มีระบบการตรวจสอบคุณภาพของงานระหว่างทำก่อนส่งมอบงานให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control, Quality Assurance and Quality System) ทำการตรวจสอบคุณภาพตั้งแต่ขั้นตอนเริ่มต้นการเขียนแบบจนถึงขั้นตอนก่อนส่งมอบแก่ลูกค้า ซึ่งกลยุทธ์ทางด้านการให้บริการดังกล่าวสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าและเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาว ดังเห็นได้จากลูกค้าเดิมได้กลับมาใช้บริการของทางบริษัท

บริษัทได้รับการรับรองระบบการให้บริการตามมาตรฐานอุตสาหกรรม ISO 9001:2015 (MASC) ซึ่งมีการควบคุมคุณภาพทั้งกระบวนการผลิตและลดขั้นตอนการทำงานที่ซ้ำซ้อนส่งผลให้บริษัทมีอัตราการแก้ไขงานที่พบข้อบกพร่องอยู่ในระดับต่ำ และในปี 2561 บริษัทได้ทำการปรับปรุงการจัดการคุณภาพให้เป็นไปตามระบบการจัดการคุณภาพ ISO 9001:2015 ที่มีขอบข่ายครอบคลุมการให้บริการงานรับเหมาก่อสร้างงานอาคารโรงงาน อาคารคลังสินค้า อาคารที่พักอาศัย อาคารโรงพยาบาล และงานระบบสาธารณูปโภค ทำให้สามารถควบคุมการทำงานและวัดผลการปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลครอบคลุมทั้งหน่วยงานภายในและหน่วยงานภายนอกได้ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้ บริษัทจัดให้มีการบริการที่รวดเร็วโดยส่งมอบงานที่ก่อสร้างแล้วเสร็จตรงต่อเวลาและความต้องการของลูกค้า ซึ่งบริษัทได้มีการวางแผนที่มีประสิทธิภาพตั้งแต่การดำเนินการเสนอราคา การดำเนินการก่อสร้าง การส่งมอบงาน และการดำเนินการทบทวนข้อกำหนดของงานและความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ทางบริษัทยังจัดให้มีบริการให้คำปรึกษาและคำแนะนำต่างๆ แก่ลูกค้าตั้งแต่การออกแบบโครงการ การเลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่เหมาะสม ตลอดจนการบริการหลังการส่งมอบงานแก่ลูกค้าในกรณีที่เกิดปัญหาขึ้น

- การใช้เทคโนโลยี Pre-Fabrication

บริษัทได้มีการนำเทคโนโลยี Pre-Fabricate จากพันธมิตรมาร่วมใช้ในงานวิศวกรรมโยธา ทั้ง Pre-Cast Concrete สำหรับงานคอนกรีต และ Pre-Fabricate Steel Structure สำหรับงานโครงเหล็ก ซึ่งทำให้ประสิทธิภาพการทำงานของ บริษัทสูงขึ้น มีความสามารถในการรับงานที่มีความซับซ้อนและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการทำงานที่ต้องการมาตรฐานระดับสูงได้ นอกจากนี้ การใช้เทคโนโลยี Pre-Fabricate ทำให้บริษัทสามารถบริหารเวลาได้ดียิ่งขึ้น โดยใช้เวลาในการก่อสร้างน้อยลง สามารถส่งมอบงานให้ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ลักษณะการทำงานมีความปลอดภัยมากขึ้น และสามารถบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างลดลงจึงกลายเป็นจุดขายอย่างหนึ่งของบริษัทในการนำเสนองานต่อลูกค้า

- การมีระบบการจัดซื้อจัดจ้าง ปฏิบัติงานและการบริหารทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทมีระบบการจัดซื้อและจัดจ้างที่มีประสิทธิภาพโดยมีขั้นตอนการจัดซื้อและจัดจ้างที่โปร่งใส สร้างการแข่งขันระหว่างผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและผู้รับเหมาช่วงต่างๆ เพื่อเป็นการรับประกันว่าต้นทุนของบริษัทอยู่ในระดับที่เหมาะสม

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการพัฒนาปรับปรุงระบบการจัดการและบริหารทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพ โดยได้นำระบบ Mango ERP (Enterprise Resource Planning) for Construction ซึ่งเป็นระบบสารสนเทศเชิงปฏิบัติการสำหรับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมาช่วยในการบริหารจัดการตั้งแต่เริ่มประมูลโครงการไปจนกระทั่งประเมินผลเพื่อปิดโครงการ พร้อมช่วยสร้างระบบเชิงปฏิบัติการภายในองค์กร รวบรวมงานหลักต่างๆ (Core Business Process) ในบริษัท โดยแบ่งการทำงานเป็น ระบบ ได้แก่ ส่วนควบคุมงบประมาณ (Budget Control) ส่วนควบคุมระบบบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Control System & Fixed Asset System) ส่วนควบคุมงานจัดซื้อจัดจ้าง (Purchasing System) ส่วนควบคุมบัญชีงานก่อสร้างและการเงิน (Account & Finance Control) รวมถึงส่วนควบคุมการบริหารโครงการ (Project Management Control) เชื่อมโยงทุกระบบงานไว้ด้วยกัน เพื่อช่วยในการวางแผนและบริหารงานก่อสร้างไปจนถึงทรัพยากรขององค์กร สามารถลดเวลาและขั้นตอนการทำงาน รวมถึง ช่วยให้บริการสามารถประมวลผลข้อมูลได้ในลักษณะ Real Time สำหรับใช้ในการวิเคราะห์และตัดสินใจได้อย่างถูกต้องและแม่นยำตรงตามข้อกำหนดและแผนการก่อสร้าง

- กลยุทธ์ทางการตลาดและประชาสัมพันธ์

บริษัทมีนโยบายด้านการตลาดในการรักษาลูกค้าเดิมให้คงอยู่กับบริษัทและขยายการให้บริการไปยังลูกค้าใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งรักษาลูกค้าซึ่งอยู่ในภาคธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตที่ดี โดยทีมงานของบริษัทกำหนดนโยบายทางการตลาด โดยคำนึงถึงความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวเป็นสำคัญ ทั้งนี้ ได้มีแผนในการดูแลความต้องการของลูกค้าในด้านต่างๆ เพื่อบริหารความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า (Customer Relationship Management: CRM) อาทิ การสอบถามความพอใจในคุณภาพของงานที่ส่งมอบต่อลูกค้า โดยบริษัทเชื่อมั่นว่าคุณภาพงานคือกุญแจสำคัญในความสำเร็จและการไว้วางใจจากลูกค้า โดยที่ผ่านมาทางบริษัทมีผลงานอันเป็นที่ยอมรับและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ทำให้ลูกค้าให้ความไว้วางใจในการกลับมาใช้บริการของบริษัทอีก รวมทั้งได้แนะนำต่อไปยังลูกค้าเป้าหมายกลุ่มอื่นๆ ของทางบริษัทอีกด้วย ทำให้บริษัทมีโอกาขยายขอบเขตการบริการครอบคลุมโครงการขนาดกลางและขนาดใหญ่มากขึ้น นอกจากนี้ การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่ทำให้บริษัท ตลอดจนผลงานของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการได้มาซึ่งลูกค้าใหม่ของบริษัท

2.2.2 นโยบายการกำหนดราคา

ในการกำหนดราคานั้น บริษัทจะศึกษาจากแบบก่อสร้างและข้อกำหนดจากลูกค้าประกอบกับการสำรวจจากสถานที่จริงเป็นสำคัญเพื่อประเมินปริมาณงานก่อสร้าง ภายหลังจากทราบปริมาณการก่อสร้างแล้ว บริษัทจะทำการตรวจสอบราคาวัสดุก่อสร้าง พร้อมทั้งให้ผู้รับเหมาช่วงในแต่ละส่วนของโครงการก่อสร้างทำการเสนอราคาเบื้องต้น เพื่อพิจารณามูลค่าการก่อสร้างก่อนจะรวบรวมข้อมูล และจัดทำใบเสนอราคาเพื่อเสนอให้แก่ลูกค้าต่อไป (โปรดดูรายละเอียดใน “การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ”)

อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ราคาวัสดุก่อสร้างมีความผันผวนอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะทำเรื่องเสนอขอปรับปรุงราคาหรือเจรจาให้ลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างในบางโครงการตามความเหมาะสม

ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายในการแข่งขันทางด้านการเสนอราคาต่ำเพื่อให้ได้รับงาน เนื่องจากบริษัทมีเป้าหมายในการรักษาคุณภาพของงานก่อสร้างที่ได้มาตรฐานและประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยการกำหนดราคาให้มีความเป็นธรรมและเหมาะสม เพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีในระยะยาวกับลูกค้าและเพื่อให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจได้ในระยะยาว

2.2.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และช่องทางการจัดจำหน่าย

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเอกชนที่เป็นโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการดำเนินงานก่อสร้าง โดยมีทั้งโครงการก่อสร้างต่อเนื่องของลูกค้าเดิมและโครงการก่อสร้างของลูกค้าใหม่ ทั้งนี้ เนื่องจากผลงานการก่อสร้างที่มีคุณภาพและประสบผลสำเร็จในอดีต ประกอบกับบริษัทได้สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามาโดยตลอด บริษัทจึงมักได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการรับงานโครงการใหม่ๆ ในอนาคต นอกจากลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมแล้ว ขอบเขตการให้บริการของบริษัทครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเอกชนในภาคธุรกิจอื่นๆ อาทิเช่น อาคารสูงสำหรับพักอาศัย สำนักงาน ศูนย์การค้า โรงพยาบาล และกลุ่มปิโตรเคมี เป็นต้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงพยาบาล เนื่องจากบริษัทมีความเชี่ยวชาญด้านงานระบบต่างๆ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการก่อสร้างอาคารโรงพยาบาล

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะมุ่งเน้นขยายงานไปยังภาคธุรกิจต่างๆ ตามศักยภาพการเติบโตของภาคธุรกิจ และสถานะเศรษฐกิจ

- ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทมีฝ่ายการตลาดเพื่อติดต่อกับลูกค้าโดยตรง โดยเมื่อบริษัทได้รับเอกสารเชิญเข้าร่วมประมูลงานหรือมีความสนใจที่จะเข้าร่วมประมูล ฝ่ายการตลาดของบริษัทจะทำการติดต่อกับทางลูกค้าเพื่อประสานงานด้านเอกสารพร้อมทั้งรับทราบข้อกำหนดต่างๆ ในการเข้าร่วมประมูล รวมถึงติดต่อขอรับเอกสารแบบก่อสร้างต่างๆ เพื่อจัดส่งให้แก่ทางฝ่ายวิศวกรรมของบริษัทในการประเมินปริมาณงานและมูลค่าก่อสร้าง ปัจจุบันการรับงานของบริษัทนั้น บริษัทมีนโยบายที่จะเป็นผู้รับเข้าทำสัญญาก่อสร้างโดยตรงจากลูกค้าทั้งหมด เนื่องจากจะได้รับราคาและเงื่อนไขการชำระเงินที่ดีกว่าและสามารถควบคุมและดูแลการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ สัญญาก่อสร้างนั้นจะเป็นสัญญาเหมาจ่ายที่มีตารางระยะเวลาโครงการกำหนดไว้ล่วงหน้า โดยมีข้อกำหนดด้านการชำระเงินล่วงหน้าและการชำระเงินโดยประเมินจากคืบหน้าของงานเป็นครั้งคราวหรือรายเดือน ทั้งนี้ โดยปกติสัญญาจะกำหนดให้บริษัทจัดเตรียมหนังสือค้ำประกันประเภทต่างๆ ตลอดอายุโครงการ โดยเมื่อบริษัทจะเข้าร่วมประมูลโครงการ ข้อกำหนดโดยทั่วไปจะระบุให้บริษัทต้องส่งมอบหนังสือค้ำประกันการประมูล (Bid Bond) พร้อมกับการยื่นเอกสารประมูล ซึ่งโดยทั่วไปจะมีมูลค่าวงเงินค้ำประกัน 0.2 ล้านบาท ถึง 5 ล้านบาท โดยหากบริษัทได้รับเลือกแต่ไม่เข้าทำสัญญาก่อสร้าง เจ้าของโครงการสามารถเรียกเงินจากหนังสือค้ำประกันดังกล่าวได้ ทั้งนี้ บริษัทจะได้รับหนังสือค้ำประกันดังกล่าวคืนเมื่อการประมูลสิ้นสุดลง

เมื่อบริษัทได้รับคัดเลือกและลงนามในสัญญาก่อสร้างแล้ว โดยปกติบริษัทต้องจัดเตรียมหนังสือค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญา (Performance Bond) ซึ่งโดยทั่วไปจะมีมูลค่าวงเงินค้ำประกันคิดเป็นร้อยละ 10 ของราคาตามสัญญาก่อสร้าง โดยหากบริษัทไม่ปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญาก่อสร้าง เจ้าของโครงการสามารถเรียกเงินจากหนังสือค้ำประกันดังกล่าวได้ ทั้งนี้ บริษัทจะได้รับหนังสือค้ำประกันดังกล่าวคืนเมื่อเจ้าของโครงการยืนยันความสำเร็จของโครงการโดยการออกหนังสือรับรองความสำเร็จของงาน นอกเหนือจากหนังสือค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญาแล้ว เจ้าของโครงการอาจกำหนดให้บริษัทต้องจัดเตรียมหนังสือค้ำประกันการเงินทดรองจ่ายล่วงหน้า (Advance Bond) ซึ่งโดยทั่วไปจะมีมูลค่าวงเงินค้ำประกันคิดเป็นร้อยละ 10 ของราคาตามสัญญาก่อสร้าง โดยเจ้าของโครงการจะออกเงินทดรองจ่ายให้แก่บริษัทเพื่อซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ทั้งนี้ เจ้าของโครงการจะหักเงินจากจำนวนที่บริษัทเรียกชำระตามคืบหน้าของงาน เพื่อชดเชยเงินที่ได้ทดรองจ่ายก่อนหน้านั้น โดยมูลค่าเงินทดรองจ่ายจะทยอยลดลงตามระยะเวลาโครงการ

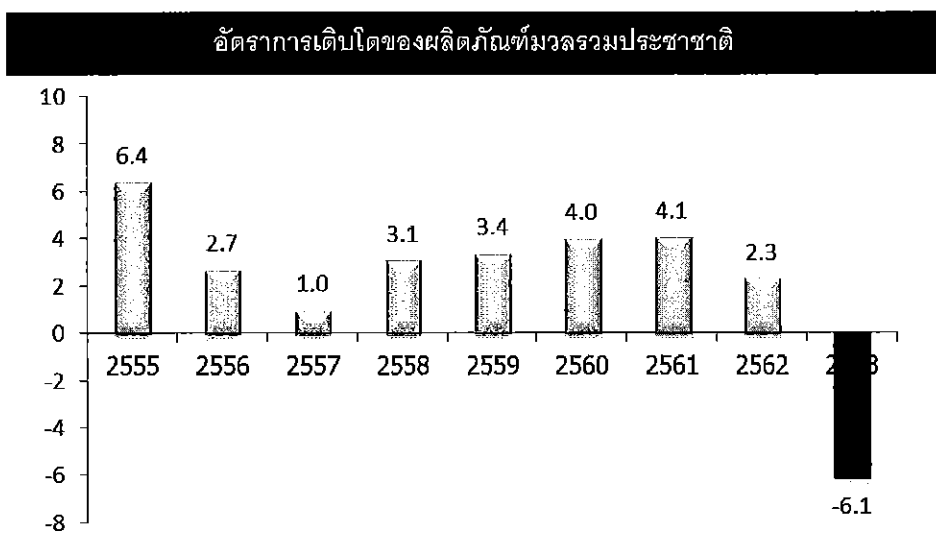
นอกจากนี้ ตามข้อกำหนดโดยทั่วไปเจ้าของโครงการจะเรียกหนังสือค้ำประกันเงินประกันผลงาน (Retention Bond) ซึ่งโดยทั่วไปจะมีมูลค่าวงเงินค้ำประกันคิดเป็นร้อยละ 5 ของราคาตามสัญญาก่อสร้าง ซึ่งเจ้าของโครงการจะถือครองไว้ตลอดระยะเวลาประกัน ซึ่งโดยปกติจะประมาณ 12- 24 เดือนนับจากวันที่ได้รับหนังสือรับรองความสำเร็จของงาน

2.2.4 ภาพรวมอุตสาหกรรม

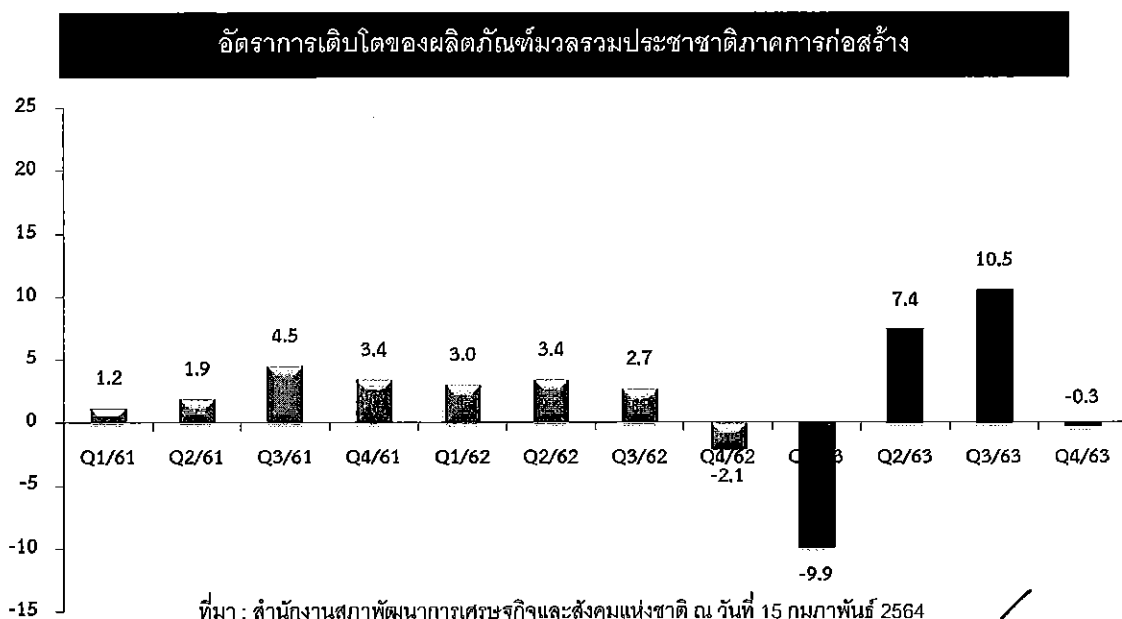
ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยโดยรวมในปี 2563 มีอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ ลดลงร้อยละ 6.1 เมื่อเทียบกับปี 2562 ที่มีอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติขยายตัวร้อยละ 2.3 ถือเป็นกาขยายตัวต่ำสุดในรอบ 5 ปี โดยสาเหตุหลักเกิดจากผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 (“COVID-19”) โดยในด้านการใช้จ่าย การบริโภคภาคเอกชนกลับมาขยายตัวในช่วงปลายปี 2563 การลงทุนภาคเอกชนและการส่งออกสินค้าลดลงในอัตราที่ชะลอลง ขณะที่การใช้จ่ายและการลงทุนภาครัฐขยายตัว และการส่งออกบริการลดลงต่อเนื่อง ในด้านการผลิต สาขาเกษตรกรรมกลับมาขยายตัว ขณะที่การผลิตสาขาอุตสาหกรรม สาขาที่พักแรมและบริการด้านอาหาร สาขาการขนส่งการขายปลีก และการซ่อมแซมฯ สาขาการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า ลดลงในอัตราที่ชะลอ ส่วนสาขาก่อสร้างลดลง และสาขาไฟฟ้าและก๊าซฯ ลดลงต่อเนื่อง โดยหลังจากไตรมาสที่ 3 เศรษฐกิจไทยฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป หลังการผ่อนปรนมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ การบริโภคภาคเอกชนเริ่มทยอยฟื้นตัว แต่ยังคงอยู่ในระดับต่ำตามรายได้ครัวเรือนที่ลดลง ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่อ่อนแอ และหนี้ครัวเรือนที่สูงขึ้น การลงทุนภาคเอกชนหดตัวตามความเชื่อมั่นของภาคธุรกิจที่อยู่ในระดับต่ำ แต่การใช้จ่ายภาครัฐยังเป็นแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญ

อย่างไรก็ดี ถึงแม้ว่าในช่วงหลังไตรมาสที่ 3 เศรษฐกิจจะค่อยๆฟื้นตัว แต่เนื่องจากเศรษฐกิจในไตรมาสที่ 2 ได้รับผลกระทบรุนแรงจากมาตรการควบคุมการระบาดของโควิด-19 ที่เข้มงวดทั้งในและต่างประเทศ เศรษฐกิจจึงยังคงชะลอตัว โดยมีปัจจัยข้อจำกัดจาก (1) การปรับตัวลดลงมากของจำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ (2) ภาวะความถดถอยรุนแรงของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลก (3) ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 ("COVID-19") ในประเทศ และ (4) ผลกระทบจากปัญหายักษ์แล้ง

ในส่วนเศรษฐกิจไทยปี 2564 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 2.5 - 3.5 โดยมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญ ประกอบด้วย (1) แนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลก (2) แรงขับเคลื่อนจากการใช้จ่ายภาครัฐ (3) การกลับมาขยายตัวของอุปสงค์ภาคเอกชน ในประเทศ และ (4) การปรับตัวตามฐานการขยายตัวที่ต่ำผิดปกติในปี 2563 แต่ยังคงมีข้อจำกัดและปัจจัยเสี่ยง ในเรื่องของ 1) ความไม่แน่นอนของสถานการณ์การแพร่ระบาดและความล่าช้าของการกระจายวัคซีน โดยผู้ติดเชื้อมีแนวโน้มจะเริ่มมีทิศทางลดลง แต่ยังคงอยู่ในระดับสูง 2) แนวโน้มความล่าช้าในการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว โดยอาจจะมีผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดภายในประเทศระลอกใหม่ 3) ความเสี่ยงจากสถานการณ์ภัยแล้ง 4) เงื่อนไขฐานะการเงินของภาคครัวเรือนยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่ และ 5) ความผันผวนของเศรษฐกิจและการเงินโลก



ที่มา : สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ณ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2564



ที่มา : สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ณ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2564

ในปี 2563 ที่ผ่านมา ภาคธุรกิจก่อสร้างนั้นได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 ("COVID-19") อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ด้วยการจำกัดการเดินทาง การปิดประเทศ เพื่อควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้โครงการก่อสร้างต่างๆ ต้องชะลอหรือหยุดชะงักลง เส้นทางซัพพลายเชนที่ขาดตอนเนื่องจากการล็อกดาวน์ ส่งผลต่อการเข้าถึงวัสดุก่อสร้างและแรงงาน และยังช่วยเร่งให้ภาพรวมของภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างดูซบเซา โดยในช่วงครึ่งปีแรกของสาขาก่อสร้างมีการปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับครึ่งปีหลังของปี 2562 โดยเป็นผลมาจากการก่อสร้างภาคเอกชนปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องจากการก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัย และการก่อสร้างอาคารที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย (เช่น อาคารพาณิชย์ และอาคารโรงงาน) ปรับตัวลดลงตามการลดลงของอุปสงค์ภายในประเทศ ในขณะที่สิ่งก่อสร้างอื่นๆ กลับมาขยายตัวอีกครั้ง เช่นเดียวกันกับการก่อสร้างภาครัฐปรับตัวเพิ่มขึ้น ทั้งการก่อสร้างของรัฐบาลและการก่อสร้างของรัฐวิสาหกิจ

ทั้งนี้ โดยรวมในปี 2563 ในส่วนของภาวะเศรษฐกิจในด้านธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขยายตัวร้อยละ 2.3 โดยเป็นผลสำคัญมาจากการก่อสร้างภาครัฐขยายตัว ทั้งการก่อสร้างของรัฐบาล และการก่อสร้างของรัฐวิสาหกิจ โดยเฉพาะการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ต่อเนื่อง ผลจากการเร่งเบิกจ่ายงบประมาณของรัฐบาล รวมถึง การก่อสร้างในหมวดการบริการและขนส่ง และการก่อสร้างอื่นๆ ขยายตัวต่อเนื่องจากไตรมาสก่อนหน้า ในขณะที่การก่อสร้างภาคเอกชนยังคงลดลงอย่างต่อเนื่อง ตามภาวะซบเซาทางเศรษฐกิจ ผลจากวิกฤต COVID-19 และมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดทั่วประเทศ โดยการก่อสร้างที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงจังหวัดหลักในภูมิภาคหดตัวรุนแรง เนื่องจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชะลอการเปิดโครงการใหม่ทั้งโครงการแนวราบและคอนโดมิเนียม โดยหันไปเน้นการระบายสต็อกเพื่อรักษาสภาพคล่องและกระแสเงินสด ขณะเดียวกันกำลังซื้อผู้บริโภคซบเซาตามภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจ อีกทั้งสถาบันการเงินระมัดระวังในการให้สินเชื่อ แม้ว่าอัตราดอกเบี้ยจะอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับในอดีต รวมถึงงานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมปรับตัวลดลงเช่นกัน โดยเป็นผลมาจากวิกฤต COVID-19 และมาตรการควบคุมการแพร่ระบาด อาทิ มาตรการปิดเมือง (Lockdown) มาตรการรักษาระยะห่างทางสังคม (Social distancing)

ในส่วนดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยทั้งปี 2563 ลดลงร้อยละ 1.8 โดยปรับตัวลดลงต่อเนื่องตั้งแต่เดือนมิถุนายนของปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะหมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กที่ปรับตัวลดลงค่อนข้างมาก รวมถึงหมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีต และหมวดซีเมนต์ สอดคล้องกับปริมาณการจำหน่ายเหล็ก และดัชนีการลงทุนภาคเอกชนที่หดตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมีสาเหตุจากสภาพเศรษฐกิจทั้งในและต่างประเทศที่ชะลอตัว ทำให้ภาคการก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ได้รับผลกระทบอย่างมาก โดยเฉพาะโครงการก่อสร้างของภาคเอกชน ที่มีการชะลอการเปิดโครงการใหม่ๆ เนื่องจากผู้บริโภคมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากยิ่งขึ้น และขาดกำลังซื้อจากต่างชาติ สอดคล้องกับยอดการจัดเก็บภาษีธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์ที่ลดลงต่อเนื่องในช่วงปี 2563 ขณะที่โครงการก่อสร้างของภาครัฐที่แม้จะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญ แต่ก็ดำเนินการได้ช้ากว่ากำหนด ส่วนสินค้าในหมวดอื่นๆ ราคาเคลื่อนไหวในทิศทางปกติสอดคล้องกับสถานการณ์เศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม ในช่วงไตรมาสที่ 4 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างกลับมาปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อย เป็นผลจากการลงทุนในโครงการก่อสร้างของภาครัฐ และการลงทุนเพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจของต่างประเทศ โดยเฉพาะจีน ส่งผลให้ราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กในตลาดโลกปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ในส่วนดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างในปี 2564 มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไปต่อเนื่องจากไตรมาสที่ 4 ของปี 2563 ตามภาวะเศรษฐกิจโลกและอุปสงค์ภายในประเทศที่เริ่มปรับตัวดีขึ้น โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากอัตราดอกเบี้ยที่น่าจะยังคงอยู่ในระดับต่ำ และมาตรการภาครัฐต่างๆ ที่เอื้อต่อการลงทุน ทั้งจากแผนโครงการก่อสร้างของภาครัฐที่ดำเนินการต่อเนื่องจากปี 2563 โดยเฉพาะโครงการเกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐาน และโครงการก่อสร้างภาคเอกชนที่กลับมาดำเนินการมากขึ้น ประกอบกับการเร่งฟื้นฟูเศรษฐกิจด้านการลงทุนภาคการก่อสร้างของต่างประเทศ โดยเฉพาะจีน อาจจะส่งผลให้ราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กในตลาดโลกปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยเสี่ยงที่จะต้องติดตามและเฝ้าระวังอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ซึ่งอาจจะส่งผลให้ภาคการก่อสร้างและภาคธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ยังไม่สามารถฟื้นตัวได้เร็วเท่าที่ควร

- **คู่แข่งชั้นและภาวะการแข่งขัน**

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในอุตสาหกรรมก่อสร้างในปี 2563 ยังคงมีการแข่งขันสูงอย่างต่อเนื่อง ด้วยธุรกิจสาขาก่อสร้างในภาคโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นภาคธุรกิจหลักของบริษัท ได้รับตัวลดลงจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 รวมถึงภาคการก่อสร้างเอกชนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ยังไม่สามารถฟื้นตัวได้เร็วเท่าที่ควร รวมถึง โครงการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ลดลงตามยอดจองที่อยู่อาศัยที่หดตัวลง ถึงแม้การก่อสร้างภาครัฐจะขยายตัว ทั้งการก่อสร้างของรัฐบาล และการก่อสร้างของรัฐวิสาหกิจ โดยเฉพาะการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ต่อเนื่อง ผลจากการเร่งเบิกจ่ายงบประมาณของรัฐบาล แต่ด้วยจำนวนผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมก่อสร้างมีจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันยังคงสูง ทั้งในด้านการประมูลและด้านราคา ผลงานในอดีต ประสบการณ์ทำงาน ความพึงพอใจของลูกค้า ตลอดจนฐานะการเงินและความสามารถในการบริหารต้นทุนการก่อสร้าง ต่างเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขัน โดยบริษัทที่มีผลงานและชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั้งด้านความเชี่ยวชาญ การส่งมอบงานตรงเวลา จะมีความได้เปรียบ นอกจากนี้บริษัทที่มีฐานะการเงินที่เข้มแข็งและมีการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพจะมีความได้เปรียบในการแข่งขันสูงเนื่องจากจะมีความยืดหยุ่นในการรับงานก่อสร้างและมีอำนาจในการต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขการค้าในการซื้อวัสดุก่อสร้างซึ่งเป็นต้นทุนหลักของการก่อสร้างที่ดี

จำนวนคู่แข่งชั้นโดยประมาณ

บริษัทก่อสร้างในประเทศมีอยู่หลายบริษัท โดยบริษัทซึ่งมีลักษณะลูกค้าใกล้เคียงกับลูกค้าของบริษัทมีอยู่ประมาณ 20 กว่าบริษัท ซึ่งบริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศนับเป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่มีศักยภาพในการแข่งขันสูง โดยส่วนใหญ่จะจัดตั้งในลักษณะกิจการร่วมค้าหรือดำเนินธุรกิจแบบการจัดตั้งกลุ่มบริษัทร่วมกับบริษัทก่อสร้างในประเทศ เพื่อให้มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขการเข้าร่วมประมูล เนื่องจากกฎหมายไทยไม่อนุญาตให้บริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศเข้าร่วมประมูลโครงการที่รัฐบาลเป็นผู้ให้เงินทุนเองทั้งหมด และไม่อนุญาตให้บริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศจัดตั้งบริษัทหรือสาขาในประเทศไทยโดยเป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว ดังนั้น บริษัทก่อสร้างของไทยที่ร่วมจัดตั้งกิจการร่วมค้าหรือกลุ่มบริษัทกับบริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศนั้นจะได้รับประโยชน์จากความชำนาญทางเทคนิค ความแข็งแกร่งทางการเงินและอาจรวมถึงคุณสมบัติในการเข้าร่วมประมูลงานก่อสร้างอีกด้วย เนื่องจากในโครงการบางโครงการโดยเฉพาะโครงการของหน่วยงานราชการนั้น ประสบการณ์ก่อสร้างในโครงการแต่ละประเภทเป็นปัจจัยหนึ่งในการพิจารณาคุณสมบัติของผู้มีสิทธิเข้าร่วมประมูล ทั้งนี้ กิจการร่วมค้าหรือบริษัทร่วมดังกล่าว ถือได้ว่าเป็นคู่แข่งที่สำคัญอีกกลุ่มหนึ่งของบริษัทในอนาคต หากมีโครงการก่อสร้างใดที่บริษัทมีความสนใจเข้าร่วมประมูล บริษัทอาจเข้าร่วมประมูลโดยการจัดตั้งเป็นกิจการร่วมค้าหรือกลุ่มบริษัทเพื่อให้มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขในการเข้าร่วมประมูลในโครงการก่อสร้างนั้นๆ โดยที่ผ่านมามีบริษัทได้มีการเข้าไปรับเหมาช่วงจากบริษัทก่อสร้างที่ร่วมจัดตั้งกิจการร่วมค้ากับบริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศ ในการก่อสร้างโครงการของบริษัทเอกชนและองค์กรต่างประเทศในประเทศไทย เพื่อเป็นการสร้างประวัติดผลงานคุณภาพระดับสากลซึ่งจะช่วยรับรองศักยภาพของบริษัทและเสริมสร้างความสามารถในการขยายฐานลูกค้าให้กับบริษัทในอนาคต

สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน

ด้านการแข่งขัน บริษัทถือเป็นบริษัทขนาดกลางซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านโรงงานอุตสาหกรรม งานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ (Superstructure) และโรงพยาบาล และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับด้านเชี่ยวชาญงานระบบและการส่งมอบงานตรงเวลา นอกจากนี้บริษัทมีการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพส่งผลให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันสูงเนื่องจากจะมีความยืดหยุ่นในการรับงานก่อสร้างและมีอำนาจในการต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขการค้าในการซื้อวัสดุก่อสร้าง ซึ่งเป็นต้นทุนหลักของการก่อสร้างที่ดี ส่งผลให้บริษัทได้รับเชิญไปร่วมการประมูลงานต่างๆ และได้รับงานก่อสร้างอย่างต่อเนื่องทั้งจากลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

แนวโน้มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างปี 2564 คาดว่า ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะเติบโตแรงขึ้น สอดคล้องกับมูลค่าการลงทุนก่อสร้างโดยรวมจากปัจจัยขับเคลื่อนมาจากการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ โดยเฉพาะโครงการที่เกี่ยวข้องกับเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridors: EEC) รวมถึง ในภาคเอกชนภาวะเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ พื้นผิวจะหนุนการก่อสร้างที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม ตัวเลขประมาณการดังกล่าวอาจได้รับผลกระทบอันเนื่องมาจากการเกิดการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ("COVID-19") ที่ยังไม่คลี่คลาย โดยอาจส่งผลให้อัตราการขยายตัวลดลงได้เช่นกัน

ปัจจัยเสี่ยงต่อธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

- การเบิกจ่ายงบประมาณภาครัฐ หากยังมีความล่าช้าเหมือนปีที่ผ่านมาอาจส่งผลให้รายได้ของผู้ประกอบการไม่เป็นไปตามคาด
- ขาดแหล่งเงินทุนหมุนเวียน โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็กที่สถาบันการเงินยังระมัดระวังในการพิจารณาให้สินเชื่อ
- ต้นทุนของผู้ประกอบการเพิ่มสูงขึ้น จากแนวโน้มความไม่แน่นอนของราคาสถุภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้น
- ต้นทุนแรงงานที่สูงขึ้นจากการที่มีการอนุมัติปรับขึ้นค่าแรงปี 2563 ทั่วประเทศ มีผลวันที่ 1 มกราคม 2563 รวมทั้ง แรงงานภาคก่อสร้างที่มีฝีมือไม่เพียงพอกับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้นทำให้เกิดการซื้อตัวเพื่อแย่งชิงแรงงานกัน
- การเกิดแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ("COVID-19") ยังไม่คลี่คลาย ซึ่งมีจำนวนผู้ติดเชื้อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อาจส่งผลให้การลงทุนทางเศรษฐกิจชะลอตัว

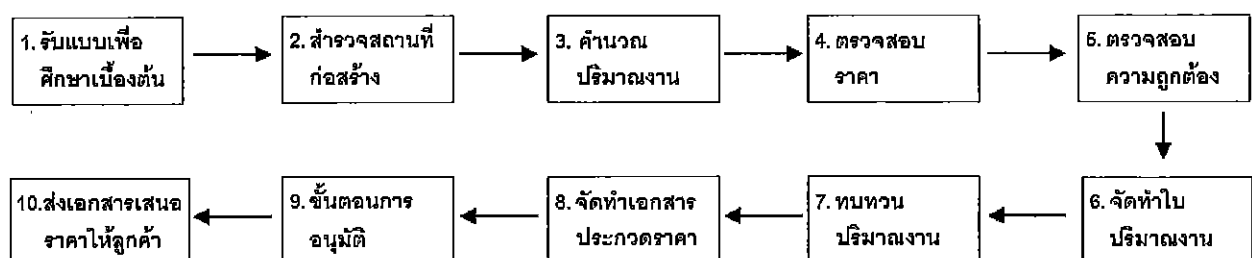
2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

2.3.1 การคัดเลือกโครงการก่อสร้าง

ในปัจจุบัน บริษัทจะเป็นผู้รับเหมาโดยตรงจากลูกค้าเกือบทั้งหมด ทั้งนี้ ในการคัดเลือกงานแต่ละโครงการนั้น บริษัทจะทำการประเมินเบื้องต้นเพื่อเสนอให้ผู้บริหารพิจารณาการเข้าร่วมประมูลและรับงาน โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ อาทิ เช่น เจ้าของโครงการ ประเภทและลักษณะงาน ขนาดของโครงการ ระยะเวลา ความพร้อมของบุคลากร ปริมาณของงานก่อสร้างที่มีในปัจจุบัน และแหล่งเงินทุน เป็นต้น โดยหากโครงการก่อสร้างใดที่ผ่านการประเมินเบื้องต้นบริษัทจะจัดส่งเอกสารแบบการก่อสร้างและข้อกำหนดต่างๆ ของโครงการก่อสร้างไปยังฝ่ายวิศวกรรมของบริษัท เพื่อดำเนินการประเมินต้นทุนการก่อสร้างเพื่อทำการเสนอราคาต่อไป

2.3.2 การประเมินเพื่อเสนอราคาประมูล

การประเมินเป็นขั้นตอนการประเมินปริมาณงานและต้นทุนก่อสร้างเพื่อจัดทำเป็นเอกสารเสนอราคา ทั้งนี้ ขั้นตอนการประเมินนั้นมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อกำไรของบริษัท โดยหากทีมประเมินทำการประเมินต้นทุนสูงเกินไปจริงอาจทำให้บริษัทไม่ได้รับงานประมูลและหากประเมินต้นทุนต่ำเกินไปอาจทำให้การรับงานโครงการก่อสร้างนั้นขาดทุนได้ ดังนั้น บริษัทจึงจัดให้มีระบบการประเมินและขั้นตอนการตรวจสอบอย่างละเอียด ทั้งนี้การดำเนินการประเมินและเสนอราคาประมูลของบริษัทมีขั้นตอนในการดำเนินการ ดังนี้



- การคำนวณปริมาณงาน (ขั้นตอนที่ 1-3)

ภายหลังจากฝ่ายวิศวกรรมได้รับเอกสารแบบการก่อสร้างและข้อกำหนดต่างๆ ของโครงการก่อสร้างจากลูกค้า ฝ่ายวิศวกรรมจะแยกโครงการก่อสร้างออกเป็นส่วนๆ ตามขอบเขตของงานก่อสร้าง (Scope) อันประกอบไปด้วยงานโครงสร้างเหล็ก โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก งานสถาปัตยกรรม และงานระบบ เพื่อให้พนักงานที่รับผิดชอบทำการคำนวณปริมาณงาน ซึ่งรวมถึงแผนกำหนดเวลาทำงาน (Master Plan) แรงงาน วัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ ผู้รับเหมาช่างและทีมงานอื่นที่จำเป็น เพื่อให้งานก่อสร้างแล้วเสร็จตามเวลาและเงื่อนไขที่กำหนด ทั้งนี้การประเมินปริมาณงานและต้นทุนนั้นฝ่ายวิศวกรรมจะประเมินจากผลการสำรวจสถานที่จริงและคำชี้แจงรายละเอียดจากลูกค้าเป็นสำคัญ

- การตรวจสอบราคา (ขั้นตอนที่ 4)

ภายหลังจากการคำนวณปริมาณงานโดยฝ่ายวิศวกรรม เอกสารปริมาณงานดังกล่าวจะถูกจัดส่งให้แก่ฝ่ายจัดซื้อเพื่อทำการตรวจสอบราคาของวัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ ผู้รับเหมาช่างและทีมงานอื่นที่จำเป็นจากรายชื่อผู้จัดจำหน่าย (Approved Supplier List) ซึ่งได้ผ่านการประเมินคุณภาพจากทางบริษัทในเบื้องต้นแล้ว

- การตรวจสอบและจัดทำใบปริมาณงาน (ขั้นตอนที่ 5-7)

ผลการตรวจสอบราคาจะถูกตรวจสอบอีกครั้งโดยฝ่ายวิศวกรรมก่อนจะถูกจัดส่งต่อไปเพื่อจัดทำเป็นใบปริมาณงาน (Bill of Quantity) ซึ่งจะถูกทบทวนความถูกต้องของปริมาณงานอีกครั้งโดยผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ

- การจัดทำเอกสารประกวดราคา (ขั้นตอนที่ 8)

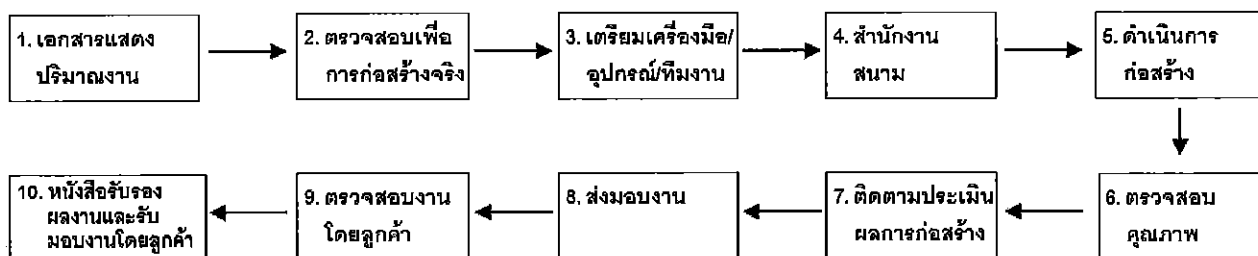
ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการและผู้จัดการฝ่ายการตลาดจะร่วมกันพิจารณาเพื่อกำหนดอัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงานและจัดทำเอกสารการประกวดราคา

- การอนุมัติและเสนอลูกค้า (ขั้นตอนที่ 9-10)

เอกสารประกวดราคาจะถูกจัดส่งให้คณะกรรมการบริหารตรวจสอบและพิจารณาอนุมัติเพื่อให้ผู้จัดการฝ่ายการตลาดนำเสนอลูกค้าต่อไป

2.3.3 การดำเนินการก่อสร้าง

ภายหลังจากที่บริษัทได้รับงานประมูลจากลูกค้า เอกสารทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง ซึ่งได้รับการประเมินปริมาณงานเบื้องต้นจากฝ่ายวิศวกรรมอันประกอบด้วย ใบปริมาณงาน (Bill of Quantity) แผนกำหนดเวลาทำงาน (Master Plan) คำชี้แจงรายละเอียดจากลูกค้า และเอกสารที่เกี่ยวข้องจะถูกจัดส่งต่อไปให้แก่ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) เพื่อดำเนินการก่อสร้าง ทั้งนี้ การดำเนินการก่อสร้างมีขั้นตอนในการดำเนินการ ดังนี้



- ตรวจสอบเอกสารแสดงปริมาณงาน (ขั้นตอนที่ 1-2)

ภายหลังจากที่ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) ได้รับใบปริมาณงาน (Bill of Quantity) แผนกำหนดเวลาทำงาน (Master Plan) คำชี้แจงรายละเอียดจากลูกค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้อง ผู้จัดการโครงการจะทำการตรวจสอบรายละเอียดต่างๆ อีกครั้งจากสถานที่ก่อสร้างจริง โดยหากมีการเปลี่ยนแปลงในรายละเอียดผู้จัดการโครงการจะทำการปรับปรุงอีกครั้งเพื่อความถูกต้องก่อนจัดทำแผนผังการบริหารโครงการ แผนการจัดกำลังคน แผนการใช้เครื่องมือ จัดทำรายการวัสดุก่อสร้างที่ขออนุมัติใช้ในการก่อสร้าง แผนการชำระเงินและ แผนกำหนดเวลาทำงานราย 3 อาทิตย์ (3-Week Plan)

- จัดเตรียมเครื่องมือ อุปกรณ์และแรงงาน (ขั้นตอนที่ 3)

ภายหลังจากการจัดเตรียมแผนงานต่างๆ เรียบร้อยแล้ว ผู้จัดการโครงการจะกระจายแผนงานต่างๆ ไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยมีวิศวกรโครงการคอยควบคุมดูแลแผนงานก่อสร้างซึ่งมีอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบแตกต่างกันไปตามขอบเขตของงาน อาทิเช่น งานโครงสร้างเหล็ก งานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก งานสถาปัตยกรรม และงานระบบ ทั้งนี้ หากเป็นในส่วนของแรงงานก่อสร้างรายวันนั้น โฟร์แมนจะทำหน้าที่จัดเตรียมกำลังคนตามปริมาณงานที่หัวหน้าวิศวกรในแต่ละหน่วยกำหนด

- จัดเตรียมระบบความปลอดภัยและระบบสาธารณสุข (ขั้นตอนที่ 4)

นอกจากหน่วยงานที่ดูแลเรื่องการก่อสร้างแล้วนั้น ในแผนผังการบริหารโครงการของบริษัทนั้นจะมีหน่วยงานธุรการสนามซึ่งจะทำหน้าที่จัดหาสำนักงานชั่วคราวพร้อมสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น น้ำ ไฟฟ้า และโทรศัพท์ นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ดูแลความปลอดภัยต่างๆ ในสถานที่ก่อสร้าง ตลอดจนผลกระทบต่อนพื้นที่ใกล้เคียงและสิ่งแวดล้อมให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ลูกค้าและบริษัท กำหนดอีกด้วย

- ดำเนินงานก่อสร้างและตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้าง (ขั้นตอนที่ 5-7)

ภายหลังจากโครงการก่อสร้างเริ่มดำเนินการ ในแต่ละขั้นตอนการก่อสร้างจะถูกตรวจสอบโดยหน่วยงานควบคุมคุณภาพ (Quality Control, Quality Assurance and Quality System) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในแผนผังการบริหารโครงการ ทำหน้าที่ควบคุมดูแลงานก่อสร้างเพื่อให้ได้ตามมาตรฐานและงบประมาณที่ลูกค้าและบริษัทกำหนด และถูกต้องตามขั้นตอนที่กำหนดตามมาตรฐาน ISO 9001:2015

- ตรวจสอบงานก่อสร้างโดยลูกค้า (ขั้นตอนที่ 8-9)

ทั้งนี้เมื่อโครงการก่อสร้างเสร็จสิ้น บริษัทจัดทำหนังสือส่งมอบงานพร้อมนัดลูกค้าหรือตัวแทนของลูกค้าเพื่อทำการตรวจรับงาน โดยหากมีข้อบกพร่อง ผู้จัดการโครงการจะดำเนินการแก้ไขงานและหน่วยงานตรวจสอบคุณภาพตรวจสอบงานที่แก้ไขแล้วอีกครั้ง

- รับมอบงานก่อสร้างโดยลูกค้า (ขั้นตอนที่ 10)

เมื่อแก้ไขงานก่อสร้างจนเป็นที่พอใจของลูกค้าแล้ว ลูกค้าจะทำการรับมอบงานและออกหนังสือรับรองผลงานให้แก่บริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะทำการเก็บเอกสารสำคัญในการก่อสร้างทั้งหมดเป็นเวลา 1 ปี ภายหลังจากการส่งมอบงานก่อสร้างให้ลูกค้า

2.3.4 วัสดุก่อสร้าง การจัดหาวัสดุก่อสร้าง และผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างที่ใช้ในกระบวนการก่อสร้างทั้งหมดนั้น บริษัทจะทำการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายในประเทศทั้งหมด โดยบริษัทมีนโยบายในการจัดหาวัสดุก่อสร้างที่โปร่งใสและถูกต้องตามมาตรฐาน ISO 9001: 2015 กล่าวคือ เมื่อโครงการก่อสร้างเริ่มดำเนินการ ผู้จัดการโครงการจะทำหน้าที่ประสานงานกับแผนกจัดซื้อของบริษัท ซึ่งจะประจำอยู่ที่สำนักงานใหญ่ เพื่อทำการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง โดยภายหลังจากที่แผนกจัดซื้อได้รับรายการวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้จัดการโครงการแล้วนั้น แผนกจัดซื้อจะทำการจัดหาวัสดุก่อสร้างจากผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง และนำเสนอต่อกรรมการผู้จัดการ เพื่อทำการอนุมัติวัสดุก่อสร้างต่อไป

ทั้งนี้ บริษัทจะทำการจัดหาวัสดุก่อสร้างจากผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อที่ผ่านการประเมินจากบริษัท เท่านั้น โดยในการประเมินนั้นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างจะต้องได้คะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 สำหรับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายปัจจุบันหรือได้รับคะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 สำหรับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใหม่ โดยบริษัทจะทำการประเมินผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อประเมินทุกเดือนและจะประเมินผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใหม่เพื่อจัดเข้าในรายชื่อประเมินทุก 6 เดือน ทั้งนี้ หมวดการพิจารณาสำหรับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายปัจจุบันและผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใหม่สามารถแจกแจงได้ดังนี้

ผู้จำหน่ายรายปัจจุบัน	ผู้จำหน่ายรายใหม่
1. คุณภาพสินค้า	1. สินค้าตรงตามต้องการ
2. การจัดส่งตรงเวลา	2. ราคาสินค้าเมื่อเทียบกับผู้จำหน่ายวัสดุ ก่อสร้างรายปัจจุบัน
3. ความผิดพลาดของรายการสินค้า ขณะจัดส่ง	3. เงื่อนไขการชำระเงิน
4. ความผิดพลาดของราคาสินค้า	4. ระยะเวลาจัดส่งเป็นไปตามความต้องการ
	5. ความพร้อมในการจัดส่งสินค้า

2.3.5 การจัดหาผู้รับเหมาช่วง

โดยปกติ บริษัทจะรับผิดชอบงานและดำเนินการงานก่อสร้างในส่วนหลักๆ ของโครงการเองทั้งหมดตั้งแต่ งานโครงสร้างเหล็กและงานคอนกรีตเสริมเหล็ก อย่างไรก็ตาม สำหรับงานก่อสร้างในส่วนอื่นๆ อาทิเช่น งานก่อสร้างระบบต่างๆ งานที่เกี่ยวข้องกับงานสถาปัตยกรรม และงานเฉพาะด้านอื่นๆ ทั้งหมด บริษัทจะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเพื่อดำเนินการ ทั้งนี้ ก่อนการเริ่มดำเนินการของโครงการก่อสร้าง ฝ่ายวิศวกรรมจะทำการกำหนดผู้รับเหมาช่วงพร้อมทั้งประมาณค่าใช้จ่ายเบื้องต้นเพื่อจัดทำใบปริมาณงาน (Bill of Quantity) อย่างไรก็ตาม เมื่อการก่อสร้างเริ่มดำเนินการ ผู้จัดการโครงการจะทำหน้าที่ในการตรวจสอบความพร้อมของผู้รับเหมาช่วงอีกครั้ง โดยคำนึงถึงสอดคล้องกับข้อกำหนดของสัญญาก่อสร้างเป็นสำคัญ

บริษัทมีนโยบายในการจัดหาผู้รับเหมาช่วงเช่นเดียวกับการจัดหาผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง โดยจะต้องโปร่งใสและถูกต้องตามมาตรฐาน ISO 9001 : 2015 ทั้งนี้ บริษัทจะทำการคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงจากรายชื่อผู้รับเหมาช่วงที่ผ่านการประเมินจากบริษัทเท่านั้น โดยบริษัทประเมินผู้รับเหมาช่วงจากคุณภาพงานก่อสร้าง การส่งงานตรงต่อเวลา ความผิดพลาดในการก่อสร้าง และต้นทุนการก่อสร้าง ซึ่งผู้รับเหมาช่วงที่ได้รับคัดเลือกต้องได้คะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 และบริษัทจะทำการประเมินผู้รับเหมาช่วงที่อยู่ในรายชื่อประเมินทุกเดือนและจะประเมินผู้รับเหมาช่วงรายใหม่เพื่อจัดเข้าในรายชื่อประเมินทุก 6 เดือน

2.3.6 การจัดหาเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับก่อสร้าง

สำหรับเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับก่อสร้างนั้น บริษัทมีศูนย์จัดเก็บและดูแลรักษาเครื่องมือเครื่องใช้ในการก่อสร้าง ตั้งอยู่ที่อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี ทำหน้าที่อำนวยความสะดวกในการจัดหาและจัดส่งเครื่องมือเครื่องใช้ในการก่อสร้างของบริษัทไปยังโครงการก่อสร้าง ซึ่งกระจายตามพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศ

อย่างไรก็ดี หากบริษัทมีความต้องการเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างที่มีลักษณะเฉพาะในโครงการก่อสร้างใดๆ ซึ่งบริษัทไม่มีหรือมีไม่เพียงพอหรือพื้นที่โครงการก่อสร้างอยู่ห่างจากศูนย์จัดเก็บและดูแลรักษาเครื่องมือเครื่องใช้ในการก่อสร้างของบริษัท บริษัทจะทำการเช่าจากผู้ให้บริการเช่าที่อยู่ในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงที่มีรายชื่อที่ผ่านการประเมินเบื้องต้นจากบริษัท โดยในการประเมินนั้น บริษัทจะพิจารณาจากการจัดส่งเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ตรงต่อเวลาและความถูกต้องในการจัดส่ง ซึ่งผู้ให้บริการเช่าเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างจะต้องได้คะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 และบริษัทจะทำการประเมินผู้ให้บริการเช่าเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อประเมินทุกเดือนและจะประเมินผู้ให้บริการเช่าเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างรายใหม่เพื่อจัดเข้าในรายชื่อประเมินทุก 6 เดือน

บริษัทมีนโยบายในการจัดหาผู้ให้บริการเช่าเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างที่โปร่งใสและถูกต้องตามมาตรฐาน ISO 9001 : 2015 เช่นเดียวกับการจัดหาผู้รับเหมาช่วงและผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม หากมีเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างใดที่มีความต้องการและมีปริมาณการใช้สูง บริษัทจะทำการจัดซื้อเพื่อใช้ต่อไปในอนาคต

2.3.7 การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทมีนโยบายในการดูแลด้านสิ่งแวดล้อม โดยจัดให้มีมาตรฐานในการทำงานที่สอดคล้องกับระเบียบกฎหมายและมาตรฐานของลูกค้าและบริษัทในเรื่องความปลอดภัย ฝุ่นละออง เสียงรบกวน และสิ่งรบกวนอื่นๆ อาทิเช่น มีการกันฝุ่นเพื่อลดการกระจายของฝุ่นละออง ไม่ดำเนินงานก่อสร้างที่มีเสียงดังในยามวิกาล มีการจัดเก็บวัสดุเหลือใช้ การกำจัดเศษวัสดุและขยะ โดยวัสดุอันตรายจะถูกกำจัดอย่างถูกหลักวิธี ในขณะที่เศษวัสดุ เช่น เศษเหล็ก เศษโลหะ จะทำการประมูลขายให้แก่ผู้ต้องการ นอกจากนี้ บริษัทมีการจัดอบรมให้ความรู้กับพนักงานด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีงานที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและยังไม่ได้ส่งมอบทั้งสิ้น 1 โครงการ มีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 26.90 ล้านบาท คงเหลือเป็นรายได้ที่ยังไม่ได้รับรู้จำนวน 23.87 ล้านบาท บริษัทอยู่ระหว่างการรอรับทราบผลการประมูลโครงการในต้นปีอีกประมาณ 3 โครงการ ซึ่งเลื่อนการประกาศผลมาจากสาเหตุการแพร่ระบาดของโรคใหม่หรือเชื้อไวรัสโควิด 19 ("COVID-19")

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงทั้งภายนอกและภายในที่มีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทมีดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้

เนื่องจากรายได้ของบริษัทเป็นรายได้จากการก่อสร้างซึ่งเป็นรายได้แบบไม่ต่อเนื่อง (One time project) ด้วยรายได้ของบริษัทขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะประมูลโครงการก่อสร้าง การบริหารโครงการก่อสร้างได้สำเร็จตามกำหนด ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถชนะการประมูลงานก่อสร้างได้ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ดี บริษัทมีนโยบายที่จะรักษาความต่อเนื่องของรายได้ โดยการรักษาคุณภาพงานให้ได้มาตรฐานและเป็นที่พึงพอใจของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจและมอบหมายโครงการก่อสร้างที่จะมีในอนาคตให้แก่บริษัท โดยโครงการก่อสร้างบางงานมาจากลูกค้าที่เคยใช้บริการงานก่อสร้างของบริษัทมาแล้ว

ทั้งนี้ เพื่อบริหารความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ดังกล่าว บริษัทจึงได้วางนโยบายหลักเพื่อเป็นมาตรการรองรับความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ ดังต่อไปนี้

1. บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานก่อสร้างโครงการให้มีคุณภาพยิ่งขึ้น โดยดำเนินการให้แล้วเสร็จทันตามกำหนด และเป็นที่น่าพึงพอใจของเจ้าของงาน พร้อมทั้งมีการควบคุมต้นทุนให้อยู่ในงบประมาณควบคุมกันไป ทั้งนี้ บริษัทได้ปรับระบบภายในให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งในส่วนของ การประเมินราคา การประมูลงาน และการตลาด โดยมีการปรับโครงสร้างงานการตลาดให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถในด้านงานวิศวกรรมมาเสริมทีมกับฝ่ายการตลาดของบริษัท เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการรับงาน และศักยภาพในการแข่งขันมากยิ่งขึ้น
2. บริษัทมีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั้งที่เป็นลูกค้าเก่า พร้อมทั้ง มีการขยายฐานลูกค้าใหม่ให้บริษัทไม่เคยร่วมงานด้วย เพื่อเพิ่มโอกาสในการได้รับงานอย่างต่อเนื่องในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทมีการปรับปรุงการนำเสนอข้อมูลบริษัท เพื่อให้ลูกค้าได้เข้าใจถึงระบบงานใหม่ๆ ของบริษัท และเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าทั้งเก่าและใหม่
3. บริษัทมีนโยบายในการเข้าร่วมประมูลงาน ทั้งภาครัฐ และภาคเอกชนอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นในส่วนงานที่บริษัทมีความชำนาญ เช่น อาคารสำนักงาน โรงพยาบาล และโรงงาน เป็นต้น เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าและโอกาสในการได้รับงาน
4. บริษัทมีนโยบายหลักในการรับงานในส่วนงานที่บริษัทมีความรู้ และความชำนาญ เช่น งานโครงสร้าง และงานก่อสร้างโรงพยาบาล ในขณะเดียวกันบริษัทก็ได้มีการพัฒนาองค์กร โดยขยายความสามารถที่หลากหลายในด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานรับเหมาก่อสร้างที่เป็นธุรกิจหลักของบริษัทมากยิ่งขึ้น

ในปี 2563 ฝ่ายบริหารยังคงมาตรการในการกำหนดแผนงานให้บริษัทเข้าร่วมประมูลอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นโครงการภาคอุตสาหกรรม หรือสถานพยาบาลเป็นหลัก โดยเบื้องต้นได้มีมาตรการกำหนดไว้ว่าจะร่วมประมูลในโครงการที่มีมูลค่ารวมต่อโครงการไม่เกิน 150 ล้านบาท เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพทางการเงินของบริษัทเป็นหลักจนกว่าที่บริษัทจะได้รับอนุมัติการช่วยเหลือด้านวงเงินสินเชื่อจากทางสถาบันการเงิน ทั้งนี้ สำหรับโครงการก่อสร้างที่บริษัทได้ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จและส่งมอบงานไปแล้วนั้น บริษัทจะดำเนินการเร่งเก็บแก้งานที่อยู่ระหว่างระยะเวลาประกันผลงานเพื่อจะขอรับเงินประกันผลงานคืนเมื่อครบกำหนดระยะเวลาประกันผลงาน

อย่างไรก็ดี เนื่องจากสภาวะการตลาดในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในปัจจุบันนั้น ไม่ได้เอื้อประโยชน์ต่อบริษัทที่ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมากเท่าที่ควร ผู้บริหารของบริษัทจึงมุ่งหาโอกาสในการขยายธุรกิจ ที่จะสามารถเสริมรายได้และสร้างกำไรให้กับบริษัท นอกเหนือจากการงานรับเหมาก่อสร้างที่เป็นธุรกิจหลักของบริษัท

3.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุก่อสร้าง

โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ประกอบด้วย ค่าวัสดุก่อสร้าง อาทิ เหล็ก คอนกรีต และซีเมนต์ ค่าจ้างแรงงาน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในขณะที่ราคาของวัสดุก่อสร้างจะแปรผันตามอัตราแลกเปลี่ยน ราคาสินค้าโภคภัณฑ์ (โดยเฉพาะกลุ่มโลหะ) และราคาน้ำมันเชื้อเพลิง เป็นต้น

ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างนั้นถือเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ เนื่องจากต้นทุนวัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนหลักที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนค่าก่อสร้าง ในปี 2563 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวลดลง โดยเฉพาะหมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กที่ปรับตัวลดลงค่อนข้างมาก รวมถึงหมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีต และหมวดซีเมนต์ สอดคล้องกับปริมาณการจำหน่ายเหล็ก และดัชนีการลงทุนภาคเอกชนที่หดตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมีสาเหตุจากสภาพเศรษฐกิจทั้งในและต่างประเทศที่ชะลอตัว ทำให้ภาคการก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ได้รับผลกระทบอย่างมาก โดยเฉพาะโครงการก่อสร้างของภาคเอกชน ที่มีการชะลอการเปิดโครงการใหม่ๆ เนื่องจากผู้บริโภคมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากยิ่งขึ้น และขาดกำลังซื้อจากต่างชาติ สอดคล้องกับยอดการจัดเก็บภาษีธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์ที่ลดลงต่อเนื่องในช่วงปี 2563 ขณะที่โครงการก่อสร้างของภาครัฐที่แม้จะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญ แต่ก็ดำเนินการได้ช้ากว่ากำหนด ในช่วงไตรมาสที่ 4 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างกลับมาปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อย เป็นผลจากการลงทุนในโครงการก่อสร้างของภาครัฐ และการลงทุนเพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจของต่างประเทศ โดยเฉพาะจีน ส่งผลให้ราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กในตลาดโลกปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายเพื่อลดความเสี่ยงด้านราคาวัตถุดิบโดยการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างหลายรายทั่วประเทศ ทำให้สามารถรักษาระดับราคาดำเนินงานในส่วนวัสดุทั่วไปได้ในระดับที่เหมาะสม และทำให้งานแล้วเสร็จเป็นไปตามกำหนด อีกทั้งบริษัทมีการปรับปรุงด้านการจัดซื้อตลอดเวลาเพื่อให้ทันต่อสถานการณ์ปัจจุบัน และเพื่อช่วยลดความเสี่ยงของการเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุและอุปกรณ์

3.3 ความเสี่ยงในการพึ่งพาบุคลากร

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถของบุคลากรเป็นสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการโครงการ (Project Manager) หรือวิศวกรผู้ควบคุมโครงการ (Project Engineer) ซึ่งต้องรับผิดชอบในการควบคุมการก่อสร้างให้เสร็จสมบูรณ์ ดังนั้นหากบริษัทสูญเสียบุคลากรดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

ทั้งนี้ บุคลากรระดับผู้อำนวยการในฝ่ายปฏิบัติการ อาทิเช่น ฝ่ายก่อสร้าง ฝ่ายวิศวกรรม และฝ่ายงานระบบ ตลอดจนบุคลากรระดับผู้จัดการโครงการกว่าร้อยละ 50 ทำงานกับบริษัทมาเป็นเวลามากกว่า 10 ปี ขึ้นไปจึงมีความผูกพันกับบริษัท ประกอบกับบริษัทมีมาตรการในการลดความเสี่ยงจากการสูญเสียบุคลากรดังกล่าวด้วยการให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมและให้มีส่วนร่วมในการบริหารตัดสินใจ รวมถึง บริษัทยังจัดให้มีสวัสดิการเพื่อพนักงานต่างๆ เช่น กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ สวัสดิการค่ารักษาพยาบาล เป็นต้น เพื่อเป็นการตอบแทนผู้บริหารและพนักงานที่ได้ทุ่มเทและเสียสละในการทำงาน

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการเสริมสร้างความมั่นใจในศักยภาพในการดำเนินงาน โดยได้มีการปรับนโยบายและกลยุทธ์ในการดำเนินงานต่างๆ ให้เหมาะสมกับสถานการณ์เศรษฐกิจเพื่อบริหารจัดการผลกระทบและเสริมสร้างความมั่นใจแก่พนักงานเกี่ยวกับความมั่นคงของหน้าที่การงาน และความสามารถในการดำเนินธุรกิจของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังคงสนับสนุนพนักงานในการพัฒนาทักษะและความสามารถในการทำงานด้านต่างๆ โดยจัดให้มีการฝึกอบรมทั้งภายในและภายนอกให้กับพนักงาน ตลอดจนส่งเสริมให้พนักงานมีความก้าวหน้าในอาชีพการงาน

3.4 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและต้นทุนค่าจ้างแรงงาน

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยแรงงานเป็นสำคัญ แต่ด้วยจำนวนผู้ประกอบการในธุรกิจก่อสร้างมีจำนวนมาก จึงอาจจะส่งผลให้บริษัทขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือได้ ประกอบกับค่าจ้างแรงงานที่มีอัตราเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ ตามนโยบายการกำหนดค่าแรงขั้นต่ำของกระทรวงแรงงานก็อาจจะมีส่วนต่อต้นทุนที่สูงขึ้นของบริษัทได้ เพราะต้นทุนค่าจ้างแรงงานถือเป็นอีกหนึ่งต้นทุนหลักของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากในปี 2563 สถานะเศรษฐกิจมีการชะลอตัว และเป็นช่วงซบเซาของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและต้นทุนค่าจ้างแรงงานจึงอยู่ในระดับต่ำ

อย่างไรก็ดี บริษัทดำเนินกิจกรรมพนักงานสัมพันธ์เพิ่มขึ้น เพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับพนักงาน สร้างเสริมคุณภาพชีวิตและสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดี และเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยง บริษัทยังจัดหาผู้รับเหมาช่วงที่มีฝีมือ มีความเชี่ยวชาญ มาเสริมการดำเนินงานในโครงการต่างๆ ของบริษัท เพื่อที่จะสามารถรองรับปริมาณงานที่มากขึ้นและสามารถทำงานได้ตามกำหนดระยะเวลา อีกทั้งยังสามารถช่วยลดปัญหาขาดแคลนแรงงานและยังสามารถควบคุมต้นทุนค่าจ้างแรงงานที่เป็นต้นทุนหลักของบริษัทได้

3.5 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระค่าก่อสร้างจากเจ้าของโครงการ

บริษัทมีรายได้หลักจากค่าก่อสร้างที่เป็นงานรับเหมาก่อสร้างโดยตรงจากเจ้าของโครงการ ซึ่งตามปกติจะมีการเรียกเก็บเงินค่าจ้างก่อสร้างล่วงหน้าเมื่อมีการเซ็นสัญญาตามสัดส่วนร้อยละของมูลค่าโครงการก่อสร้างซึ่งกำหนดในแต่ละสัญญาและเรียกเก็บค่าก่อสร้างที่เหลือเพิ่มเติมตามสัญญาก่อสร้างเป็นงวดๆ ตามความล่าช้าของงานก่อสร้าง ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากเจ้าของโครงการประสบปัญหาทางการเงินและไม่สามารถจ่ายชำระค่าก่อสร้างตามความคืบหน้าของโครงการก่อสร้างตามสัญญาก่อสร้างซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการพิจารณารับงานก่อสร้างจากเจ้าของโครงการที่มีฐานะทางการเงินมั่นคงเท่านั้น โดยจะเห็นได้จากโครงการก่อสร้างของบริษัท ส่วนใหญ่เจ้าของโครงการจะเป็นบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ที่มีชื่อเสียงและเป็นที่น่าเชื่อถือ

ในปี 2563 โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง รวมถึง โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จสมบูรณ์ บริษัทยังคงได้รับชำระเงินตรงตามงวดงาน

3.6 ความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการ

โดยปกติสัญญาก่อสร้างจะเป็นสัญญาเหมาจ่ายซึ่งมีการกำหนดราคาค่าก่อสร้างที่แน่นอน โดยบริษัทจะมีกำไรได้ต่อเมื่อบริษัทสามารถบริหารต้นทุนไม่ให้สูงกว่าที่ประมาณการ ทั้งนี้ หากโครงการก่อสร้างประสบปัญหาความล่าช้าในการก่อสร้าง ต้นทุนแรงงานและวัสดุก่อสร้างอาจเพิ่มขึ้นจนโครงการก่อสร้างนั้นๆ ประสบปัญหาขาดทุนได้ นอกจากนี้ สัญญาการ

ก่อสร้างของบริษัทจะมีการกำหนดระยะเวลาในการดำเนินงานจนแล้วเสร็จที่แน่นอน ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนด บริษัทอาจต้องชดเชยค่าเสียหายซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ของบริษัท โดยจากนโยบายการเลือกรับงานและรักษาปริมาณของบริษัทให้อยู่ในปริมาณที่เหมาะสม ประกอบกับทีมงานวิศวกรที่มีคุณภาพและความสามารถในการบริหารงานของผู้บริหาร ส่งผลให้บริษัทสามารถดำเนินการก่อสร้างงานโครงการที่ได้รับไว้ได้เรียบร้อยแล้วเสร็จ และส่งมอบให้กับเจ้าของโครงการตามข้อตกลงในสัญญา

ทั้งนี้ ในปี 2563 โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จสมบูรณ์ไม่มีโครงการก่อสร้างใดที่บริษัทถูกปรับเนื่องจากส่งมอบงานล่าช้า อย่างไรก็ตาม มีโครงการเก่าที่ก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2561 ที่ผ่านมา ซึ่งบริษัทและผู้ว่าจ้างมีประเด็นข้อพิพาทที่นำไปสู่กระบวนการพิจารณาของอนุญาโตตุลาการ ซึ่งอนุญาโตตุลาการได้มีคำชี้ขาดในปี 2563 ให้ผู้ว่าจ้างชำระค่าชดเชยและงานเพิ่มพร้อมทั้งคืนเงินประกันผลงานให้แก่บริษัทเป็นเงิน 9.14 ล้านบาท โดยจำนวนดังกล่าวเป็นจำนวนภายหลังจากที่บริษัทถูกหักเงินจำนวน 2.87 ล้านบาท อันเนื่องมาจากการส่งมอบงานล่าช้า แม้ว่าความล่าช้าดังกล่าวจะไม่ได้มีสาเหตุมาจากบริษัทแต่เพียงผู้เดียวก็ตาม

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการส่งมอบงานล่าช้าโดยบริษัทได้ทบทวนและควบคุมการดำเนินการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้เพื่อให้แล้วเสร็จตามสัญญาทุกเดือน เพื่อป้องกันมิให้เกิดความล่าช้าของโครงการได้อีก

3.7 ความเสี่ยงจากลักษณะงานส่วนใหญ่เป็นโรงงานอุตสาหกรรม

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของบริษัทที่ผ่านมาลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งภาคอุตสาหกรรมมีการชะลอตัว อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงหากเกิดการชะลอตัวของการขยายการก่อสร้างภาคโรงงานอุตสาหกรรม บริษัทจึงเน้นรับงานจากภาคอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในการเติบโตเป็นหลัก ด้วยการเติบโตของแต่ละภาคอุตสาหกรรมในแต่ละภาวะเศรษฐกิจมีความแตกต่างกัน อีกทั้งได้มีการขยายขอบเขตของการรับงานก่อสร้างให้ครอบคลุมหลากหลายภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น ตลอดจนครอบคลุมงานก่อสร้างโรงพยาบาล อาคารสำนักงาน และศูนย์การค้า รวมถึง การขยายฐานลูกค้าไปยังงานประเภท EPC เนื่องจากการรับเหมาก่อสร้างประเภทนี้ มีกำไรสูงกว่างานประเภทอื่น ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทยังคงมีนโยบายเน้นรับงานโครงการของบริษัทที่อยู่ในภาคธุรกิจเอกชนเป็นหลัก เนื่องจากมองว่าธุรกิจดังกล่าวมีศักยภาพในการเติบโตและยังมีการขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง

3.8 ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากข้อผิดพลาดของโครงการก่อสร้าง

หากโครงการที่บริษัทเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง อาทิเช่น การออกแบบ การก่อสร้าง หรือการติดตั้งระบบสาธารณูปโภคในอาคารหรือโรงงาน อันได้แก่ ระบบปรับอากาศ ระบบไฟฟ้า และระบบบำบัดน้ำเสีย มีความผิดพลาดอันส่งผลกระทบต่อบุคคลภายนอกจนได้รับความเสียหายหรือได้รับบาดเจ็บ อาจส่งผลให้บริษัทถูกฟ้องร้องค่าเสียหายได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีมาตรการในการดำเนินงานก่อสร้างอย่างรัดกุม โดยจัดให้มีระบบการตรวจสอบคุณภาพของงานระหว่างทำก่อนส่งมอบงานให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยมีฝ่ายงานเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพโดยเฉพาะ (Quality Control, Quality Assurance and Quality System) เพื่อทำการตรวจสอบคุณภาพตั้งแต่ขั้นตอนเริ่มต้นการเขียนแบบจนถึงขั้นตอนก่อนส่งมอบแก่ลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังมีการทำประกันภัยเพื่อรองรับกับเหตุการณ์อันอาจเกิดขึ้นดังกล่าว ซึ่งสามารถลดผลกระทบทางการเงินของบริษัทจากการถูกฟ้องร้องค่าเสียหายได้ แต่บริษัทไม่อาจรับรองได้ว่าวงเงินประกันดังกล่าวจะเพียงพอหรือครอบคลุมต่อการถูกฟ้องร้องค่าเสียหายในบางกรณี

ในปี 2563 บริษัทไม่มีข้อพิพาทหรือการฟ้องร้องจากข้อผิดพลาดของโครงการก่อสร้าง

3.9 ความเสี่ยงจากการที่มีลูกหนี้กระจุกตัว

ลูกหนี้การค้าของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโดยปกติเป็นลูกหนี้รายใหญ่ซึ่งมีมูลค่าตามขนาดของโครงการก่อสร้างที่บริษัทสามารถประมูลมาได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของลูกหนี้การค้า ผู้บริหารได้กำหนดนโยบายทางด้านสินเชื่อ (การให้เครดิตแก่ลูกค้าในการชำระเงินค่างวดงาน) และให้มีการสอบถามผลเสียหยาที่อาจเกิดขึ้นจากความเสี่ยงดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง การทำสัญญากับเจ้าของโครงการในแต่ละโครงการด้วยเงื่อนไขของระยะเวลาการชำระเงินของลูกหนี้อย่างรัดกุม การประเมินความสามารถทางการเงินของลูกค้ายกก่อนที่จะรับงานโครงการ

ทั้งนี้ ในปี 2563 และปี 2562 บริษัทมีลูกหนี้การค้ารายใหญ่ประมาณ 3 โครงการ ซึ่งได้รับชำระเงินครบถ้วนตามกำหนดระยะเวลา สำหรับลูกหนี้คงเหลือปลายปี 2563 อยู่ระหว่างการตรวจรับมอบงานงวดสุดท้ายจากเจ้าของโครงการ

3.10 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องเป็นความเสี่ยงที่สำคัญที่สุดอย่างหนึ่งของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งธุรกิจของบริษัทจำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอเพื่อใช้ในการดำเนินงาน ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 30-35 ของมูลค่างาน เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานช่วงต้นของโครงการ โดยปกติเงินทุนหมุนเวียนดังกล่าวบริษัทจะใช้เงินทุนหมุนเวียนที่มีอยู่ของบริษัท หรือการสนับสนุนจากสถาบันการเงินในรูปแบบของเงินกู้ระยะสั้นหมุนเวียน และหนังสือค้ำประกันต่างๆ ซึ่งความเสี่ยงจากความล่าช้าหรือจากการไม่ได้รับชำระค่าก่อสร้างจากเจ้าของโครงการจะส่งผลกระทบต่อการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงมีการตรวจสอบสถานะทางการเงินของผู้ว่าจ้างประกอบในการยื่นประมูลงานและรับงานโครงการทุกครั้ง และในการจัดทำสัญญาการก่อสร้างหลักของแต่ละโครงการ บริษัทจะเจรจากับเจ้าของโครงการให้ได้มาซึ่งเงื่อนไขการชำระเงินที่รัดกุม นอกจากนี้ ในการจัดซื้อและจัดจ้างของบริษัท บริษัทยังกำหนดให้มีการบริหารสภาพคล่องอย่างระมัดระวัง โดยการจัดหา Supplier ที่มีเทอมการชำระเงินที่เหมาะสมด้วย เพื่อลดความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียนดังกล่าว

ทั้งนี้ จากสถานะทางการเงินของบริษัทในปัจจุบัน ผลกระทบจากการความเสี่ยงด้านสภาพคล่องจึงเป็นความเสี่ยงที่สำคัญที่สุดของบริษัท โดยงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และปี 2562 บริษัทมีความเสี่ยงจากสภาพคล่อง เนื่องจากบริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียนรวมน้อยกว่าหนี้สินหมุนเวียนรวม อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการควบคุมความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่อง โดยการรักษาระดับของเงินทุนหมุนเวียนให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของบริษัท และเพื่อลดความผันผวนของกระแสเงินสด บริษัทมีแผนการดำเนินงานในอนาคตเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทจะมีกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงานอย่างเพียงพอ เพื่อการจัดการสภาพคล่องและป้องกันไม่ให้เกิดการขาดเงินทุนหมุนเวียนและสามารถชำระหนี้เมื่อครบกำหนดเป็นระยะเวลาอย่างน้อย 12 เดือน นอกจากนี้ ในช่วงต้นปี 2564 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติการกู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และบริษัทได้เข้าทำสัญญากู้ยืมเงินกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่อีกด้วย ดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกรณีฉุกเฉิน ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทมีโครงการก่อสร้างที่อยู่ระหว่างดำเนินงาน และบริษัทอยู่ในขั้นตอนขอวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินอีกทางหนึ่งด้วย

นอกจากนั้นบริษัทอยู่ระหว่างการพิจารณาแผนการเข้าลงทุนในธุรกิจใหม่ๆ ร่วมกับผู้ที่มีความศักยภาพในการเข้ามาเป็นพันธมิตรกับบริษัท เพื่อเป็นการสร้างรายได้ และสร้างผลกำไรให้กับบริษัทมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม หากในปี 2564 แผนการเข้าลงทุนดังกล่าวไม่สำเร็จ บริษัทจะพิจารณาถึงแผนการเพิ่มทุน เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและสามารถชำระหนี้เมื่อครบกำหนดและถือเป็นการบริหารจัดการสภาพคล่องด้วย

3.11 ความเสี่ยงจากคดีฟ้องร้องจนเป็นเหตุให้สถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อ

ด้วยธุรกิจของบริษัทจำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอเพื่อใช้ในการดำเนินงาน โดยปกติบริษัทจะใช้เงินทุนหมุนเวียนที่มีอยู่ของบริษัท หรือที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินในรูปแบบของเงินกู้ระยะสั้นหมุนเวียน และหนังสือค้ำประกันต่างๆ แต่เนื่องจากงานโครงการก่อสร้างซึ่งบริษัทดำเนินการก่อสร้างในปี 2555-2557 เป็นเหตุให้บริษัทมีคดีฟ้องร้องซึ่งเป็นคดีความเกี่ยวกับงานรับเหมาก่อสร้างและถือว่าเป็นคดีที่สำคัญที่ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบและทำให้สถาบันการเงินไม่ปล่อยวงเงินสินเชื่อให้แก่บริษัท ทำให้ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทต้องบริหารการทำงานโดยเงินสดหมุนเวียนที่บริษัทมีอยู่

อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 8 มกราคม 2563 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2563 มีมติอนุมัติการระงับข้อพิพาทระหว่างบริษัทกับผู้ว่าจ้าง และบริษัทได้เข้าทำสัญญา Settlement Agreement เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2563 โดยทั้งสองฝ่ายได้ทำข้อตกลงที่จะถอนฟ้องในคดีเกี่ยวข้องทุกคดีและจะไม่หยิบยกประเด็นใด ๆ มาว่ากล่าวกันอีกในอนาคต รวมถึงในระหว่างปี 2563 ศาลฎีกาได้มีคำพิพากษาถึงที่สุดให้บริษัทชนะคดีที่สำคัญอีกคดีหนึ่งด้วย ซึ่งการระงับข้อพิพาทและชนะคดีที่สำคัญดังกล่าวจะส่งผลในทางที่ดีกับบริษัท และสร้างความมั่นใจให้สถาบันการเงินและนักลงทุนมีความเชื่อมั่นในบริษัทเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ ปัจจุบันคดีความที่สำคัญของบริษัทได้จบและเสร็จสิ้นไป บริษัทจึงได้พิจารณาและประสานงานกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งเพื่อดำเนินการขอสินเชื่อ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนขอวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินดังกล่าว และอยู่ระหว่างการพิจารณาและตรวจสอบข้อมูลบริษัท

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักของบริษัท

ทรัพย์สินถาวรที่สำคัญของบริษัทมีรายละเอียดตามมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ดังนี้

ที่ดินและอาคาร

รายละเอียดทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	วัตถุประสงค์การใช้งาน	ผู้ถือกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง (ทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น จำนวน 2 ยูนิต)	โฉนดที่ดินเลขที่ 20776, 21572 อาคารเลขที่ 242, 244 ถนนกรุงธนบุรี แขวงคลองตันใหม่ เขตคลองสาน จังหวัดกรุงเทพฯ	0-0-53	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	บริษัท	ที่ดิน 12.72 อาคาร 0.16	ไม่มี
ที่ดิน	โฉนดเลขที่ 1222, 1227, 1228, 10423, 10458-10462 ตำบลแสนภูดาษ อำเภอบ้านโพธิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา	21-0-43	อยู่ระหว่างการศึกษ เพื่อพัฒนาที่ดิน	บริษัท	ที่ดิน 60.25	ไม่มี
รวม					73.13	

เครื่องมือ อุปกรณ์ และสินทรัพย์ถาวรอื่น

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)
เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	1.09
เครื่องจักรและอุปกรณ์	4.45
ยานพาหนะ	0.77
รวม	6.31

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในกิจการร่วมค้า ตามสัดส่วนของงานในโครงการซึ่งอยู่ภายใต้การรับผิดชอบของบริษัทและจะมีการจัดส่งตัวแทนเข้าร่วมบริหาร และดำเนินงานโดยจะมีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจนกับบริษัทผู้ร่วมค้าอื่น ซึ่งบริษัทไม่มีเกณฑ์ที่แน่นอนตายตัวในการจัดส่งตัวแทนเข้าบริหารในกิจการร่วมค้าขึ้นอยู่กับสัดส่วนการลงทุน เพื่อเป็นกลยุทธิ์ในการประมูลและดำเนินการก่อสร้างโครงการต่างๆ ซึ่งมีงานบางส่วนที่บริษัทไม่มีประสบการณ์การทำงานมาก่อน โดยจะมีการแบ่งการรับผิดชอบส่วนงานอย่างชัดเจนตามความเชี่ยวชาญของบริษัทผู้ร่วมค้าแต่ละราย ทำให้บริษัทสามารถมุ่งเน้นส่วนงานที่เชี่ยวชาญ ดังนั้นการทำงานร่วมกันจึงเป็นการบริหารความเสี่ยง หรือเพื่อใช้ประโยชน์และเรียนรู้จากความเชี่ยวชาญของแต่ละฝ่ายในการเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงานและการบริหารต้นทุนในโครงการนั้นๆ

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติให้เลิกกิจการร่วมค้าไทยบริการอุตสาหกรรมและเรืองณรงค์ และเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2563 ได้ยื่นงบชำระบัญชีกิจการร่วมค้าดังกล่าวและชำระภาษีต่อกรมสรรพากรเรียบร้อยแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีบริษัทย่อย

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีข้อพิพาททางกฎหมายที่บริษัทเป็นคู่ความหรือคู่กรณีซึ่งเป็นคดีที่ยังไม่สิ้นสุด และเป็นคดีที่มีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัท ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1) เมื่อวันที่ 24 กรกฎาคม 2555 บริษัทได้ฟ้องร้องดำเนินคดีกับบริษัทอื่น ("ผู้ว่าจ้าง") ฐานผิดสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างด้วยจำนวนทุนทรัพย์ 100.23 ล้านบาทและบริษัทอื่นได้ฟ้องแย้งบริษัทในคดีเดียวกันจำนวนทุนทรัพย์ 281.02 ล้านบาท อย่างไรก็ตามตามที่บริษัทได้เปิดเผยข้อมูลต่อตลาดหลักทรัพย์ผ่านระบบสื่อบริษัท (ELCID) ศาลฎีกาได้มีคำพิพากษาให้คดีดังกล่าวถึงที่สุดแล้ว โดยผู้ว่าจ้างต้องจ่ายเงินให้กับบริษัทเป็นจำนวนสุทธิ 65.01 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยนับถัดจากวันฟ้องจนกว่าจะชำระครบถ้วนเต็มจำนวน และให้ผู้ว่าจ้างคืนต้นฉบับหนังสือค้ำประกัน (หลักประกันสัญญา) และหนังสือค้ำประกันการชำระเงินล่วงหน้า รวมทั้งสิ้น 4 ฉบับ แก่บริษัท ข้อมูลโดยสังเขปของคดีก่อนที่ศาลฎีกาจะได้มีคำพิพากษาถึงที่สุดสามารถสรุปได้ ดังนี้

เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2559 ศาลชั้นต้นได้มีคำพิพากษาให้บริษัทจ่ายเงินให้แก่ ผู้ว่าจ้างจำนวน 105.31 ล้านบาท ต่อมาวันที่ 25 พฤษภาคม 2561 ศาลอุทธรณ์ได้กลับคำพิพากษาของศาลชั้นต้น โดยให้ผู้ว่าจ้างต้องจ่ายเงินให้กับบริษัทเป็นจำนวนสุทธิ 43.69 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยนับถัดจากวันฟ้องจนกว่าจะชำระครบถ้วนเต็มจำนวนซึ่งจำนวนดังกล่าวเป็นจำนวนเงินหลังจากหักเงินชดเชยแก่ผู้ว่าจ้างจำนวน 30.80 ล้านบาทแล้ว

ต่อมาเมื่อวันที่ 28 ตุลาคม 2563 ศาลฎีกาได้พิพากษาให้ผู้ว่าจ้างต้องจ่ายเงินให้กับบริษัทเป็นจำนวนสุทธิ 65.01 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยนับถัดจากวันฟ้องจนกว่าจะชำระครบถ้วนเต็มจำนวนซึ่งจำนวนดังกล่าวเป็นจำนวนเงินหลังจากหักเงินชดเชยแก่ผู้ว่าจ้างจำนวน 3.62 ล้านบาทแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการบังคับคดี

นอกจากนี้ ในระหว่างปี 2560 ธนาคารซึ่งเป็นผู้ออกหนังสือค้ำประกันให้ผู้ว่าจ้างในนามบริษัทได้หักเงินฝากธนาคารของบริษัทจำนวน 4.79 ล้านบาท เพื่อนำไปชำระภาระตามหนังสือค้ำประกันดังกล่าว และธนาคารได้หักเงินฝากธนาคารของบริษัทจำนวน 7.52 ล้านบาทเพื่อนำไปชำระค่าธรรมเนียมหนังสือค้ำประกัน (โดยเป็นการคิดค่าธรรมเนียมซ้ำซ้อนเป็นจำนวนเงิน 0.54 ล้านบาท และเป็นการตัดจ่ายโดยไม่มีสิทธิเรียกเก็บเป็นจำนวนเงิน 6.98 ล้านบาท)

ต่อมาเมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2561 ธนาคารซึ่งเป็นผู้ออกหนังสือค้ำประกันให้ผู้ว่าจ้างในนามบริษัทดังกล่าวได้ยื่นฟ้องเรียกให้บริษัทชำระหนี้ตามคำขอออกหนังสือค้ำประกันจำนวนทุนทรัพย์ 49.49 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2562 ศาลชั้นต้นได้มีคำพิพากษายกฟ้องและมีคำสั่งให้ธนาคารคืนเงินที่หักจากบัญชีเงินฝากของบริษัทเป็นจำนวนเงิน 12.31 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยนับแต่วันฟ้องจนกว่าจะชำระครบถ้วนเต็มจำนวน ในเดือนตุลาคม 2562 บริษัทขอให้ศาลออกหมายบังคับคดีและขอเพิกถอนธนาคารยื่นอุทธรณ์ต่อศาล ต่อมาเมื่อวันที่ 22 กันยายน 2563 ศาลอุทธรณ์มีคำพิพากษายืนตามคำพิพากษาศาลชั้นต้น และเมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2563 ศาลรับวางเงินชำระบางส่วนจากธนาคารตามคำพิพากษา โดยบริษัทได้รับเงินดังกล่าวจำนวน 7.02 ล้านบาทเมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2564 สำหรับส่วนที่เหลือศาลนัดเจรจาในวันที่ 19 เมษายน 2564

2) บริษัทถูกร้องขอให้เข้าเป็นจำเลยร่วมในคดีที่บริษัทผู้ว่าจ้างตามสัญญาจ้างก่อสร้าง ("ผู้ว่าจ้าง") ฟ้องร้องดำเนินคดีกับบริษัทผู้ออกสัญญาค้ำประกันผลงานและสัญญาค้ำประกันเงินเบิกล่วงหน้าในนามของบริษัท ("ผู้ค้ำประกัน") บริษัทได้ฟ้องแย้งผู้ว่าจ้างรวมถึงบริษัทและผู้ว่าจ้างต่างหยาบยกข้อพิพาทขึ้นว่ากล่าวกันในกระบวนการอนุญาโตตุลาการ

อย่างไรก็ตาม ตามที่บริษัทได้เปิดเผยข้อมูลต่อตลาดหลักทรัพย์ผ่านระบบสื่อบริษัท (ELCID) บริษัทได้ระงับข้อพิพาทที่มีกับผู้ว่าจ้างเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งเป็นการระงับข้อพิพาทที่มีทั้งหมดในศาลและกระบวนการอนุญาโตตุลาการ โดยที่บริษัทและผู้ว่าจ้างตกลงที่จะไม่หยาบยกประเด็นต่างๆ ขึ้นมาว่ากล่าวกันอีกในอนาคต

ข้อมูลโดยสังเขปของคดีก่อนที่จะได้ตกลงระงับข้อพิพาทสามารถสรุปได้ดังนี้

ผู้ว่าจ้างได้ยื่นฟ้องผู้ค้าประกันต่อศาลชั้นต้น โดยผู้ค้าประกันได้ร้องขอให้บริษัทเข้าเป็นจำเลยร่วม ซึ่งมีจำนวนทุนทรัพย์ 159.76 ล้านบาท โดยศาลชั้นต้นมีคำสั่งอนุญาตให้บริษัทเข้าเป็นจำเลยร่วมได้ และบริษัทได้ฟ้องแย้งผู้ว่าจ้าง โดยมีจำนวนทุนทรัพย์ 198.29 ล้านบาท

เมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2558 ศาลชั้นต้นมีคำสั่งให้จำหน่ายคดีเกี่ยวกับสัญญาค้ำประกันผลงานและสัญญาค้ำประกันเงินเบิกล่วงหน้า ออกจากสารบบความ เพื่อให้บริษัทและผู้ว่าจ้างไปดำเนินการทางอนุญาโตตุลาการ โดยผู้ว่าจ้างได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์

เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2559 ศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษายืนตามศาลชั้นต้นสำหรับคดีเกี่ยวกับสัญญาค้ำประกันผลงานและสัญญาค้ำประกันเงินเบิกล่วงหน้า โดยผู้ว่าจ้างได้ยื่นฎีกาต่อศาลฎีกาต่อมาเมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2559 ศาลฎีกาได้มีคำพิพากษาสำหรับคดีเกี่ยวกับสัญญาค้ำประกันผลงานโดยกลับให้ยกคำร้องที่เรียกบริษัทเข้าเป็นจำเลยร่วม และยกคำพิพากษาศาลอุทธรณ์และศาลชั้นต้นที่ให้จำหน่ายคดีออกจากสารบบความให้ศาลชั้นต้นยกคดีระหว่างโจทก์กับจำเลยขึ้นพิจารณา และเมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2560 ศาลฎีกาได้มีคำพิพากษาสำหรับคดีเกี่ยวกับสัญญาค้ำประกันเงินเบิกล่วงหน้าโดยให้ยกคำพิพากษาศาลอุทธรณ์และศาลชั้นต้นที่ให้จำหน่ายคดีออกจากสารบบความให้ศาลชั้นต้นยกคดีระหว่างโจทก์กับจำเลยขึ้นพิจารณาเช่นกัน

เมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2560 บริษัทได้เสนอข้อพิพาทระหว่างบริษัทและผู้ว่าจ้างเข้าสู่กระบวนการอนุญาโตตุลาการ และในเดือนมิถุนายน 2562 อนุญาโตตุลาการได้ลาออกจากตำแหน่ง ต่อมาเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2562 ศาลอนุญาโตตุลาการระหว่างประเทศของหอการค้านานาชาติ ("ICC") ได้ทำการแต่งตั้งอนุญาโตตุลาการคนใหม่เพื่อไต่สวนข้อพิพาทดังกล่าว

ต่อมาเมื่อวันที่ 8 มกราคม 2563 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2563 มีมติอนุมัติการระงับข้อพิพาทระหว่างบริษัทกับผู้ว่าจ้าง โดยเมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2563 บริษัทได้เข้าทำสัญญา Settlement Agreement กับผู้ว่าจ้างรายดังกล่าว โดยที่บริษัทและผู้ว่าจ้างตกลงที่จะถอนฟ้องในคดีเกี่ยวข้องทุกคดีและจะไม่หยิบยกประเด็นใดๆ ขึ้นมาว่ากล่าวกันอีกในอนาคต ทั้งนี้บริษัทได้เจรจาที่จะชำระเงินแก่ผู้ว่าจ้างเพื่อระงับคดีตามมูลค่าสัญญาค้ำประกันผลงานและสัญญาค้ำประกันเงินเบิกล่วงหน้า พร้อมดอกเบี้ยตามที่ตกลงกันเป็นจำนวน 208.53 ล้านบาท โดยในเดือนกุมภาพันธ์ 2563 บริษัทได้ชำระเงินจำนวนดังกล่าวเต็มจำนวนด้วยเงินฝากสถาบันการเงินที่มีชื่อจำกัดในการใช้เรียบร้อยแล้ว

3) เมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2560 บริษัทถูกผู้รับเหมาช่วง 2 ราย ฟ้องร้องดำเนินคดีเกี่ยวกับการผิดสัญญาก่อสร้างและสัญญาค้ำประกัน เนื่องจากการบอกเลิกสัญญาของบริษัทเมื่อวันที่ 13 กรกฎาคม 2560 โดยมีทุนทรัพย์ 14.10 ล้านบาท ต่อมาเมื่อวันที่ 11 ตุลาคม 2560 บริษัทได้ยื่นคำให้การและฟ้องแย้งโจทก์ทั้งสอง โดยมีทุนทรัพย์ฟ้องแย้ง 11.39 ล้านบาท ศาลชั้นต้นได้มีคำสั่งรับคำให้การและฟ้องแย้ง ต่อมาศาลได้มีนัดไกล่เกลี่ย โดยเมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2561 ทั้งสองฝ่ายไม่สามารถตกลงกันได้ และเห็นพร้อมให้คดีเข้าสู่กระบวนการพิจารณาปกติ ศาลชั้นต้นกำหนดนัดสืบพยานในวันที่ 16 - 18 ตุลาคม 2561 และในวันที่ 27 พฤศจิกายน 2561 ศาลชั้นต้นมีคำพิพากษาให้บริษัทชำระเงินกับผู้รับเหมาช่วง และคืนหนังสือค้ำประกัน

ต่อมาในระหว่างเดือนพฤษภาคม 2562 บริษัทได้รับหมายแจ้งการอายัดสิทธิเรียกร้องจากกรมบังคับคดีแจ้งอายัดสิทธิเรียกร้องในบัญชีเงินฝากธนาคารบางส่วนของบริษัทเป็นจำนวน 0.99 ล้านบาท และธนาคารได้นำส่งเงินจำนวนดังกล่าวให้แก่กรมบังคับคดีแล้ว ต่อมาเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2563 ศาลอุทธรณ์ได้กลับคำพิพากษาของศาลชั้นต้นโดยให้ผู้รับเหมาช่วงต้องจ่ายเงินให้กับบริษัทเป็นจำนวนเงิน 11.39 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยนับถัดจากวันฟ้องจนกว่าจะชำระครบถ้วนเต็มจำนวน ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นบังคับคดีตามคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์ และได้ยื่นคัดค้านคำร้องฎีกาของผู้รับเหมาช่วง โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

ต่อมาในวันที่ 25 มิถุนายน 2563 บริษัทได้ยื่นคำร้องถอนการบังคับคดีตามคำพิพากษาศาลชั้นต้น โดยในวันที่ 1 กรกฎาคม 2563 ศาลมีคำสั่งถอนบังคับคดี ในวันที่ 21 กรกฎาคม 2563 บริษัทได้รับเงินที่ถูกอายัดคืนจากกรมบังคับคดีแล้ว

4) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทได้ถูกบริษัทอื่นหลายแห่งฟ้องร้องดำเนินคดีเกี่ยวกับการผิดสัญญาก่อสร้าง จ้างทำของซื้อสินค้า บริการ การว่าจ้างพนักงาน และการกู้ยืม ดังนี้

4.1 คดีที่ศาลมีคำพิพากษาตามยอมจำนวน 7 คดี โดยให้บริษัทชดใช้เงินจำนวน 13.87 ล้านบาท โดยบริษัทมีเงินที่ต้องชดใช้คงเหลือจำนวน 2.46 ล้านบาท

4.2 บริษัทถูกฟ้องร้องดำเนินคดีจำนวน 2 คดี เกี่ยวกับสิทธิเรียกร้องการชดเชยการผิดสัญญาการว่าจ้างพนักงาน และการกู้ยืมโดยมีทุนทรัพย์รวมจำนวน 18.46 ล้านบาท

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) ข้อมูลบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัทภาษาไทย	บริษัท ที เอ็นจิเนียริ่ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	T Engineering Corporation Public Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	รับเหมาก่อสร้างและรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	242,244 ถนนกรุงธนบุรี แขวงคลองตันใต้ เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร 10600
เลขทะเบียนบริษัท	0107548000501
ทุนจดทะเบียน	12,826,431,971 บาท
ทุนชำระแล้ว	10,948,438,156 บาท
จำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด	10,948,438,156 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท
Home Page	www.t-pcl.com
โทรศัพท์	02-018-7190-8
โทรสาร	02-018-7199
เลขานุการบริษัท	โทรศัพท์ : 02-018-7190-8 ต่อ 709 โทรสาร : 02-018-7199 Email: secretary@t-pcl.com
แผนกนักลงทุนสัมพันธ์	โทรศัพท์ : 02-018-7190-8 ต่อ 709 โทรสาร : 02-018-7199 Email: ir_tec@t-pcl.com

(2) ชื่อและสถานที่ตั้งของนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ไม่มีนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

(3) บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 02-009-9000 โทรสาร : 02-009-9991
----------------------	--

สำนักงานสอบบัญชี

บริษัท ดีลอยท์ ทูช โทมัส ไฮเยส สอบบัญชี จำกัด

AIA Sathorn Tower 11/1 ชั้น 23-27 ถนนสาทรใต้

แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ : 02-034-0000

โทรสาร : 02-034-0100

ผู้สอบบัญชี

- | | |
|----------------------------|--|
| 1 นายชวลา เทียนประเสริฐกิจ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4301 และ/หรือ |
| 2 นายันทวัฒน์ สำราญหันต์ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7731 และ/หรือ |
| 3 ดร.เกียรตินิยม คุณติสุข | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4800 และ/หรือ |
| 4 นางสาวกรทอง เหลืองวิไล | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7210 |

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-